

Délocalisations : craintes excessives ou péril en la demeure?

Isaac Johsua

économiste, membre du Conseil scientifique d'Attac et de la Fondation Copernic

Document de travail. Achevé de rédiger le 18 mars 2006.

"La mondialisation n'est ni bonne, ni mauvaise: elle est effective"

Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi¹

"Peu importe la couleur des chats pourvu qu'ils attrapent des souris"

Deng Xiaoping

TINA²

Margaret Thatcher

Que d'ambiguïtés dès que l'on parle de délocalisations! Le seul énoncé du mot suscite les réactions les plus opposées: aux craintes chaque jour renouvelées du public font pendant les discours systématiquement apaisants des experts. D'où vient ce malentendu persistant? Quelle est la réalité du phénomène? Comment se situer face aux remèdes proposés? Tels sont les thèmes que je voudrais aborder dans cet article.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, une clarification préalable s'impose. Dans les diverses contributions sur le sujet, "délocalisation" est souvent lié à "désindustrialisation". Tel était encore le cas, tout récemment, les deux termes accolés fournissant le titre de l'un des derniers rapports du Conseil d'analyse économique, chapeauté par Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi³. Bien que connexes, les deux notions ont pourtant chacune leur propre espace. "La désindustrialisation se définit comme le recul de la part de l'industrie dans l'emploi total", indiquent Fontagné et Lorenzi. Les deux auteurs nous rappellent que le phénomène s'explique surtout par la combinaison d'effets de demande et d'effets d'offre. En effet, d'un côté, l'augmentation du revenu entraîne un déplacement de la demande vers les services; de l'autre, la hausse de la productivité, particulièrement marquée dans le domaine manufacturier, réduit le personnel nécessaire pour une production donnée. Telle est l'origine de la désindustrialisation, et les délocalisations n'y occupent qu'une faible place: "la contribution de la concurrence du Sud, avec les délocalisations qu'elle implique, à la désindustrialisation en France est jusqu'ici restée limitée. On peut la chiffrer à 10% au maximum sur la période 1970-2002", assurent Fontagné et Lorenzi⁴. Jugement partagé par de nombreux auteurs, mais qui laisse entier le problème posé par les délocalisations, qui demande toujours à être examiné pour lui-même.

¹ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 103.

² *There is no alternative.*

³ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi et al., *Désindustrialisation, délocalisations*, Conseil d'Analyse économique, La Documentation Française, 2005.

⁴ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 12, 19, 43.

Délocalisations: définitions et motivations

Une partie du malentendu entre le public et les experts sur la question vient de ce que les uns et les autres ne donnent pas le même contenu au mot "délocalisations". Les experts adoptent volontiers une définition étroite, telle celle de Fontagné et Lorenzi, qui nous disent: "La délocalisation se définit comme 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 à moindre coût et/ou de continuer à fournir les marchés d'exportation à partir de cette nouvelle implantation"⁵. Vision partagée par de nombreux économistes, ce qui n'empêche nullement les variantes. Certains adoptent une définition encore plus restrictive. Tel est le cas de Charles-Albert Michalet, qui souligne: "Une opération de délocalisation doit réunir au moins trois caractéristiques. D'abord, le transfert spatial de certaines unités de production de biens et services de leur pays d'origine vers le(s) pays d'implantation. Ensuite, l'exportation de biens et services dont la production a été délocalisée vers le pays d'origine. Enfin, la fermeture, selon des délais variables, des unités de production restées dans le pays d'origine et dont l'activité a été déplacée à l'étranger"⁶. Même son de cloche chez Sébastien Jean, qui parle du "transfert du lieu d'implantation d'une activité de production vers l'étranger pour ensuite réimporter"⁷. La définition peut aussi être moins restrictive, sans allusion à la réimportation vers le pays d'origine ou à une éventuelle fourniture des anciens marchés d'exportation. Adoptant une définition particulièrement large, certains auteurs font bande à part. Tel est le cas de Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, qui prennent en compte (outre le transfert d'unités de production) la sélection du Sud plutôt que celle du Nord pour la création d'une nouvelle unité, pour le choix d'un sous-traitant ou encore celui d'un fournisseur⁸.

"La recherche de coûts de production - et notamment de coûts salariaux - plus bas constitue la principale motivation des entreprises qui délocalisent", dit François Benaroya⁹. Un rappel de bon sens, qui ne doit pas pour autant nous faire croire que le coût de la main-d'œuvre est le seul facteur à prendre en compte et qu'il suffit d'un décalage salarial d'ampleur pour qu'il y ait délocalisation (ce que souligne d'ailleurs Benaroya). Le tableau 1 exprime (dans une première colonne) le salaire moyen horaire de divers pays en voie de développement en pourcentage de celui des Etats-Unis, pour l'industrie de l'habillement. La deuxième colonne de ce tableau situe leurs coûts unitaires de production, toujours en pourcentage du niveau correspondant américain, toujours pour l'industrie de l'habillement. Les données datent de 1992 mais demeurent parfaitement valides pour illustrer le propos. Comme on pouvait s'y attendre, l'écart salarial avec les Etats-Unis est extraordinairement marqué pour des pays tels que l'Inde ou le Vietnam. Mais il y a un décalage important (ou très important) entre la première et la deuxième colonne, car entre les deux s'intercale la productivité. La productivité indienne, beaucoup plus basse que l'américaine, réduit l'écart entre les deux pays en termes de coûts unitaires comparativement à celui constaté en matière de rémunération salariale. Alors que le salaire moyen indien ne représente que 4,5% de celui des Etats-Unis, son coût par unité produite atteint 37,6% du niveau américain. Le coût unitaire indien demeure nettement en dessous de celui des Etats-Unis, mais la différence s'est considérablement réduite.

⁵ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 12.

⁶ Charles-Albert Michalet, 2005: 38.

⁷ Sébastien Jean, 2005: 243.

⁸ Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, 2005: 162.

⁹ François Benaroya, 2005: 148. Jean Arthuis avait déjà souligné que: "Le coût du travail est la variable non exclusive mais déterminante de la délocalisation", 1993: 21.

La productivité du travail est donc un considérant essentiel, qui peut, dans de nombreux cas, rendre une délocalisation peu intéressante, malgré l'attrait de salaires particulièrement bas. De façon plus générale, la qualité de la main-d'œuvre est une donnée cruciale dans les choix d'implantation de l'entreprise, pour tout ou partie de son processus productif, qu'il s'agisse du niveau de formation de cette dernière, de son application au travail ou encore de sa discipline. Dans la plupart des pays émergents il s'agit de "plier" une main-d'œuvre d'origine paysanne aux pratiques industrielles capitalistes, et ce n'est pas une mince affaire, quand on veut bien se souvenir que, dans les pays développés, il a fallu plusieurs siècles de sauvages pressions pour y parvenir.

Aux côtés de la qualité de la main-d'œuvre, et en réalité bien avant elle, il faut situer celle de l'environnement de l'entreprise: infrastructures (transport, communications, accès à l'eau et à l'énergie, réseaux de fournisseurs, etc.), liens logistiques avec les marchés, soutien technologique (Universités, institutions de recherche, etc.). Les défaillances à ce niveau permettent d'expliquer nombre de rapatriements (car il y en a, et plus nombreux qu'on ne croit) surtout si on tient compte des évolutions récentes de la consommation, qui exigent toujours plus de variété, une qualité irréprochable et un renouvellement technologique rapide. Encore faut-il noter que de nombreuses délocalisations ne sont pas motivées par le coût salarial, mais par des considérants de marché: produire à proximité d'un nouveau marché, ou s'y installer pour devancer la concurrence ou encore chercher à contourner des barrières à l'importation en étant sur place¹⁰.

Tableau 1

Salaire moyen horaire et coûts unitaires dans l'industrie de l'habillement (1992)
En pourcentage des niveaux correspondants des Etats-Unis.

| | Salaire moyen horaire (charges sociales incluses) | Coût unitaire (a) |
|------------------------|--|-------------------|
| République Dominicaine | 6,8 | 37,7 |
| Inde | 4,5 | 37,6 |
| Vietnam | 4,5 | 32,9 |
| Mexique (frontière US) | 20,4 | 43,5 |
| Taiwan | 47,7 | 50,6 |
| Hong Kong | 43,2 | 45,9 |
| Portugal | 50 | 50,6 |

Source: Jungnickel (1994), cité par Alain Garreau et Markus Collet : 50, 51

(a) Coût par minute de production (y compris coût de transport). On suppose une usine de taille moyenne fonctionnant avec une technologie standard en tant que sous-traitant. Les différences de productivité résultent des environnements nationaux.

Délocalisations et taux de profit

Une fois ceci dit, reste un quota de délocalisations motivées par les bas salaires. Comment s'expliquent-elles? Marx a fourni à ce sujet un cadre d'interprétation qui semble toujours adéquat. La notion de taux de profit est placée au centre du raisonnement, ce qui n'a rien d'étonnant pour un système dans lequel le capital et sa mise en valeur sont les seules choses qui comptent vraiment. Le taux de profit est défini, rappelons-le, comme le rapport, pour une période de temps, entre la masse de profit et l'avance de capital qu'il a fallu faire pour l'obtenir. Dans la plupart des cas, on prend en compte le stock de capital fixe, constitué de machines, d'équipements, de bâtiments, etc. Une décomposition simple et bien connue de ce

¹⁰ Sur l'ensemble de ces points je me suis fortement inspiré de la contribution d'Alain Garreau et Markus Collet (1997). Voir aussi Eric Lahille, Catherine Plichon, Corinne Vadcar et Bruno Weber 1995: 34.

taux de profit montre qu'il peut s'écrire comme la multiplication de la part des profits dans la valeur ajoutée par la productivité en volume du capital fixe (c'est-à-dire le produit obtenu rapporté à la quantité de capital fixe) et par le rapport prix du produit / prix du capital.

Nous avons :

$T_p = Pr/P_c K = Pr/pY * Y/K * p/P_c$, avec :

T_p : taux de profit

Pr : profit

P_c : prix du capital fixe

K : volume de capital fixe

p : prix du produit

Y : produit en volume (produit intérieur, par exemple, au niveau macroéconomique).

$(Pr/P_c K)$ est le taux de profit, (Pr/pY) la part des profits dans la valeur ajoutée, (Y/K) la productivité du capital, (p/P_c) le rapport prix du produit / prix du capital. La formule peut paraître compliquée, mais tout le monde comprendra que le taux de profit se portera mieux si la part des profits dans la valeur ajoutée s'élève, si augmente la productivité du capital et si les prix des biens d'investissement achetés par l'entrepreneur s'accroissent moins vite que les prix auxquels il vend ses produits.

L'entrepreneur qui délocalise devrait voir chuter sa productivité du capital: à supposer qu'elle soit dotée des mêmes outils que dans les pays développés, la main-d'œuvre des pays émergents les opérera sans doute de manière moins efficiente. Cet entrepreneur doit également s'attendre à une chute du rapport prix du produit / prix du capital, le numérateur baissant forcément plus fortement que le dénominateur. En effet, il vendra sa production moins cher qu'avant son déménagement, et la baisse du prix de son capital ne compensera certainement pas une telle évolution, même si ses équipements ne sont plus du dernier cri. Reste la part des profits dans la valeur ajoutée. Son inverse est la part des salaires dans cette même valeur ajoutée, et cette part s'écrit comme le rapport du salaire réel à la productivité du travail. Toutes choses égales par ailleurs, transférer la production dans un pays émergent diminue la productivité du travail, donc augmente la part des salaires, diminue celle des profits. Mais, en sens inverse, il en résulte une baisse des salaires réels, qui diminue la part des salaires, accroît celle des profits. Il faut donc qu'avec la délocalisation le salaire réel diminue bien plus que ne chute la productivité du travail et dans des proportions telles que la hausse de la part des profits fasse bien plus que compenser les baisses de la productivité du capital et du rapport prix du produit / prix du capital.

Comment expliquer une telle chute du salaire réel, en changeant simplement de pays? Suivant en cela Marx, si nous considérons l'ouvrier moyen d'une entreprise moyenne, au bout d'un certain nombre d'heures de travail quotidiennes, il aura reconstitué la valeur de sa force de travail, sur la base du temps de travail socialement nécessaire pour ce faire. Il sera rémunéré en conséquence, mais ne s'arrêtera pas de travailler pour autant: il terminera sa journée de travail, la valeur nouvelle ainsi créée fournissant la plus-value du capitaliste.

La productivité du travail est bien plus basse dans le pays émergent que dans le pays développé: il faut donc, en moyenne, bien plus de temps pour reproduire la force de travail dans le pays émergent que dans le pays développé, ce qui devrait réduire la plus-value. Mais, en sens inverse, ce qui est considéré comme "nécessaire" pour la reproduction de la force de travail dans le pays émergent est bien moins important que dans le pays développé. Et ce

parce qu'une pratique séculaire a amené à fixer ce "nécessaire" en fonction du très bas niveau de la productivité de ce pays. La résultante de ces deux mouvements de sens opposé donne un taux de salaire moyen bien plus bas dans le pays émergent que dans le pays développé, ce qui pousse la part des profits vers le haut. Mais cette hausse doit être un véritable bond, qui fasse plus que compenser la chute des autres composantes du taux de profit. Pour cela il faut que la perte de productivité du travail enregistrée par l'entrepreneur qui délocalise ne soit pas trop importante. Le niveau de productivité local fixe les conditions de reproduction de la force de travail, donc le salaire, à de très bas niveaux. Si le niveau de la productivité dans l'entreprise délocalisée était celui du pays d'accueil, le salaire réel aurait été bas, mais la productivité l'aurait été également, la part des salaires dans la valeur ajoutée aurait été élevée et, en sens inverse, celle des profits basse. Ce qui n'aurait plus permis de compenser les chutes des autres composantes du taux de profit. *On le voit: l'entrepreneur qui délocalise paye l'ouvrier sur la base du niveau de productivité local, mais il produit sur la base du niveau de productivité qu'il a importé du pays développé. Son profit exceptionnel vient du décalage entre les deux.* La mise en contact de masses d'air chaudes et froides donne l'orage; de la même façon, l'entrepreneur qui délocalise tirera une énergie nouvelle de la mise en contact de deux univers à la temporalité différente, l'un, celui de la révolution industrielle, l'autre, celui de civilisations qui ne l'ont pas connue. Nous sommes moins ici sur le terrain de la géographie (mettre en rapport deux points dans l'espace) que sur celui de l'histoire (mettre en rapport deux points dans le temps).

La délocalisation de l'emploi

Le choix de la délocalisation décortiqué, quelles estimations pouvons-nous donner du phénomène? Une première façon de répondre à la question est de se tourner vers l'investissement direct à l'étranger (IDE)¹¹. Celui en direction des pays émergents est d'un faible montant (relatif), estimé aux alentours de 4% du total des IDE pour la France (8% pour l'Union Européenne, 7% pour les Etats-Unis)¹². Mais, en matière de délocalisations, l'IDE est un instrument de mesure inadéquat. D'une part, il englobe plus qu'il ne faut: certains IDE ont lieu dans un but purement financier, de restructuration du capital, etc. sans création d'actif industriel; d'autres IDE créent un actif industriel, mais sans que nécessairement cela corresponde à un déménagement de la production; d'autres encore créent un actif industriel ou commercial, mais seulement dans un but de marché. En sens inverse, l'IDE (défaillance majeure) laisse échapper la sous-traitance¹³ et, de façon plus générale, le remplacement d'une production jusque-là réalisée sur le territoire national par des importations, le tout sans transfert de fonds.

Une autre façon de s'attaquer au recensement des délocalisations est de se tourner vers les flux commerciaux qu'elles peuvent susciter. Une enquête citée par de nombreux auteurs a montré que, toutes entreprises confondues (industrielles, commerciales ou de services) les importations en provenance des pays émergents ou à bas salaires comptaient pour 18,4% des importations de biens manufacturés de ces entreprises en 2003, contre 12,7% en 1993¹⁴. Le

¹¹ Rappelons que l'IDE est l'investissement qu'un agent économique d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable chez un agent d'une autre économie et d'exercer, dans le cadre d'une relation de long terme, une influence significative sur sa gestion.

¹² Jean-Louis Levet, 2005: 7. François Benaroya, 2005: 149.

¹³ Par la sous-traitance, le donneur d'ordre confie à une compagnie située dans un pays tiers la réalisation d'une activité de service ou de production auparavant effectuée sur le territoire national (François Benaroya, Bruno Valersteinas, 2005: 61).

¹⁴ Louis de Gimel, 2005: 167.

pourcentage de 2003 est de faible ampleur, mais il est loin d'être négligeable, n'étant guère éloigné du cinquième. La même enquête fait d'ailleurs apparaître une amplification du phénomène au cours des dernières années.

Alors, verre à moitié vide ou à moitié plein, selon comment on le regarde? Les délocalisations, insignifiantes pour les uns, déjà trop importantes pour les autres? On ne peut s'en tenir là. L'enquête que nous venons d'évoquer tient compte de la part croissante que les pays émergents occupent dans les importations des entreprises françaises. Mais qu'en est-il au niveau mondial, où la production de ces pays peut également venir concurrencer celle de la France? Là aussi les choses s'accélèrent. Une récente étude du CEPII¹⁵ met en évidence un gain de 5,5 points de marché mondial (en volume) pour le "Sud", rien qu'entre 1995 et 2002. L'étroitesse des définitions habituellement retenues du phénomène de délocalisation laisse échapper une grande part de ce mouvement. La totale incompréhension entre les experts et la masse des travailleurs sur ce sujet découle, dans une bonne mesure, du dialogue de sourds quant au sujet du litige: les experts s'en tiennent mordicus (avec une certaine mauvaise foi) à une définition des délocalisations au pied de la lettre; de leur côté, les travailleurs ne peuvent qu'observer avec inquiétude la délocalisation de l'emploi, quelles qu'en soient les modalités et les causes. C'est à cette inquiétude qu'il faut d'abord répondre.

Nous sommes donc amenés à prendre en compte toutes les formes, directes ou indirectes, de mise en concurrence de la force de travail des pays développés avec celle des pays émergents. Soit qu'une partie de la production existante dans les pays développés ait été délocalisée dans ce but; soit qu'une partie des projets d'investissement et de développement des firmes des pays développés se réalise, non plus, comme par le passé, sur place, mais dans les pays émergents, pour des considérants tenant au coût de la main-d'œuvre; soit même que la production locale d'un pays émergent à bas salaires concurrence dans le monde les produits issus des pays développés, et ce, quel que soit le mode de financement de cette production, y compris purement local. La mise en concurrence peut être effective (par transfert de production ou transfert d'investissement) ou être potentielle, et se traduire, sous la menace patronale, par une baisse du salaire des travailleurs des pays développés.

Dans les deux premiers cas, les forces de travail des pays développés et des pays émergents entrent directement en concurrence, dans le premier cas, l'investissement étant déjà réalisé, dans le second dans le cadre de la programmation de l'investissement. Dans le troisième cas, les forces de travail des pays développés et des pays émergents entrent en concurrence indirectement, par l'intermédiaire des produits. Dans les trois cas, il faudrait tenir compte, en sens inverse, de l'augmentation de l'emploi dans les pays développés suscitée par les commandes passées par des pays émergents en pleine croissance. Avec une telle approche, la délocalisation se ramène à une délocalisation, *non de la production mais de l'emploi* et peut se mesurer, très grossièrement, par la montée de la part du marché mondial gagnée par les pays émergents¹⁶.

Le tableau 2 met en évidence la montée de la part des pays en voie de développement dans le total des exportations mondiales. Une montée lente, mais puissante puisqu'en 2004 nous sommes à plus de 40%. Dans cette montée (qui, à y bien regarder, est surtout celle de l'Asie) nous notons deux défaillances: l'une au cours des années 1960, qui est due à l'essor parallèle du Japon du côté des pays industrialisés; l'autre au cours des années 1980, en partie due au

¹⁵ La lettre du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales), N° 231, février 2004.

¹⁶ "La question des délocalisations se dissout dans celle, plus générale, de la division internationale du travail", disent Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, 2005: 162.

recul relatif de l'Amérique latine et de l'Afrique, qui perdent pied. Comment, dans ces conditions, juger de la portée du mouvement que nous observons? S'il est clair pour l'Asie, il ne l'est guère pour les deux autres continents en voie de développement. Pour tenter de répondre à la question, il faut prendre du recul. Le tableau 3 présente l'évolution de la part des pays développés dans les exportations mondiales, en remontant dans le temps¹⁷.

Tableau 2
Part dans les exportations mondiales (%)
Données en dollars courants

| | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2004 |
|---------|------|------|------|------|------|------|
| PVD | 29,6 | 25,4 | 34,3 | 27,9 | 37,2 | 40,7 |
| Asie* | 9 | 5,7 | 8,3 | 13,2 | 19,9 | 21,4 |
| AL | 7,8 | 5,5 | 5,5 | 4,1 | 5,5 | 5,1 |
| Afrique | 5,1 | 4,1 | 4,7 | 2,5 | 1,9 | 2,2 |

Source: FMI, *Statistiques Financières Internationales*, Annuaire 1990, 1999, 2005.

Abréviations: PVD (Pays en voie de développement), AL (Amérique Latine). A noter que la publication du FMI englobe également dans les pays en voie de développement ceux d'Europe et du Moyen Orient.

(*) Japon exclu.

Tableau 3
Part dans les exportations mondiales (%)
Données en dollars de 1990

| | 1870 | 1913 | 1950 | 1973 | 1998 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Pays développés (sans le Japon) | 67,7 | 68,8 | 59,6 | 58,2 | 56,3 |
| Pays développés (avec le Japon) | 67,8 | 69,6 | 60,8 | 63,8 | 62,3 |

Source: Angus Maddison, 2001: 379, 380. En dehors du Japon, les pays développés sont ici ceux de l'Europe occidentale, ainsi que l'Australie, le Canada et les Etats-Unis.

L'observation de la première ligne de ce tableau 3 (qui recense le poids des pays développés sans le Japon dans les exportations mondiales) est du plus haut intérêt. Elle met clairement en évidence la rupture intervenue après la première guerre mondiale: alors que 1870 à 1913, on est à peu près au même niveau, près de 10 points sont perdus entre 1913 et 1950, des points qui ne seront plus rattrapés par la suite. Au contraire, de 1950 à 1998, on entre dans un processus de recul, lent, mais net. La deuxième ligne du tableau réalise les mêmes calculs, mais en incluant le Japon parmi les pays développés. Le constat demeure le même sur la rupture d'entre 1913 et 1950. La seule modification, mineure, est que la montée en charge très rapide du Japon au cours des années 1950 et 1960 fait grimper le pourcentage en 1973, avant la reprise de la chute en direction de 1998.

¹⁷ A noter que les pourcentages des tableaux 2 et 3 ne sont pas complémentaires, non seulement parce qu'ils ne portent pas sur les mêmes années, mais aussi parce que la liste des pays développés n'est pas exactement la même dans un cas et dans l'autre et qu'enfin ils sont calculés, dans le premier cas, à partir de données en dollars courants et, dans le deuxième, à partir de données en dollars constants.

Délocalisations: une mise en perspective historique

Nous devons, me semble-t-il, accorder une grande importance à ce constat: *une rupture de portée véritablement historique est intervenue entre 1913 et 1950*. La part de la périphérie dans les exportations mondiales, réduite systématiquement à la portion congrue pendant le 19^{ème} siècle et les débuts du 20^{ème} a pu s'engager sur une pente ascendante qui s'est, bon an mal an, poursuivie depuis. Or, la période 1914-1945 est exceptionnelle entre toutes, puisqu'elle a englobé sur une seule trentaine d'années, coup sur coup, les deux guerres mondiales et la plus grave crise économique que le monde ait connue. Une période que Churchill aurait qualifiée de "guerre de trente ans", qui a aussi été désignée comme époque "des guerres, des crises et des révolutions" par la 3^{ème} Internationale communiste. La violence inouïe de l'événement a manifestement permis d'alléger la très ancienne domination que le centre industrialisé faisait peser sur la périphérie, permettant à celle-ci de tracer un nouveau chemin vers le marché mondial.

Tableau 4

Répartition de la valeur totale des importations et des exportations (%)

Par groupes de marchandises, pour les pays développés et la périphérie*. Entre-deux-guerres

| | Importations Produits de base (**) | Importations Produits fabriqués | Exportations Produits de base (**) | Exportations Produits fabriqués |
|-----------------|--|------------------------------------|--|------------------------------------|
| Pays développés | 74 | 20 | 36 | 60 |
| Périphérie | 32 | 66 | 94 | 4 |

Source: SDN *Annuaire Statistiques* (Société des Nations) 1931-32, 1932-33, 1933-34. Moyenne des pourcentages des différents pays pour des années allant de 1918 à 1930.

Les pays développés sont : Etats-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Japon. La périphérie comprend : Costa-Rica, République Dominicaine, Guatemala, Honduras, Mexique, Panama, Salvador, Bolivie, Chili, Equateur, Paraguay, Pérou, Venezuela, Chine, Indes néerlandaises (Indonésie), Perse (Iran), Siam (Thaïlande).

(* Les pourcentages sont arrondis à l'unité. La catégorie "or et argent non ouvrés et monnaies d'or et d'argent" n'est pas prise en compte. (**) Les "produits de base" comprennent les animaux vivants, les objets d'alimentation et boissons, les matières brutes ou simplement préparées.

Nous trouvons confirmation de ce diagnostic si nous examinons les choses sous l'angle, non plus quantitatif, mais qualitatif. Le tableau 4 présente, pour l'entre-deux-guerres, la répartition de la valeur totale des importations et des exportations, par groupes de marchandises, pour les pays développés et la périphérie de l'époque. Ce tableau montre de façon frappante la netteté de leurs spécialisations respectives. Le contraste est saisissant avec la situation actuelle, telle qu'elle est mise en évidence par le tableau 5, qui présente, de 1975 à 1995, la structure des exportations de marchandises des pays classés comme non encore développés, qu'ils soient en développement ou qu'ils fassent partie des nouvelles économies industrielles. La part des produits manufacturés dans le total de leurs exportations atteint 83% en 1995, à comparer au 4% du tableau 4. Tout aussi impressionnante que le niveau de 1995 est la montée en puissance de cette part, qui n'était qu'à 28,2% en 1975. 54,8 points ont été gagnés de 1975 à 1995. Même dans le cas des Etats-Unis, à l'industrialisation la plus rapide, le pourcentage correspondant n'avait gagné que 10,7 points sur une même période de 20 ans, passant de 51,3% en 1893 à 62% en 1913¹⁸. Dans l'évolution qui mène de 1975 à 1995, les variations de prix ont joué leur rôle (comme c'est à l'évidence le cas pour les combustibles ou les produits primaires) mais, dans ses grands traits, le phénomène demeure incontournable¹⁹.

¹⁸ *Historical Statistics 1975* : 889, 890 (*manufactured food + semi manufactures + finished manufactures*).

¹⁹ « L'industrialisation d'après-guerre n'a pas modifié la division du travail internationale traditionnelle, selon laquelle les pays en voie de développement sont presque exclusivement exportateurs de matières premières », dit pourtant D. Hochraich 1999 : 153.

Tableau 5
Structure des exportations de marchandises (%)
Pays en développement, y compris les nouvelles économies industrielles

| | 1975 | 1985 | 1995 |
|--|------|------|------|
| Produits primaires autres que les combustibles | 10,1 | 7,4 | 5,7 |
| Combustibles | 61,4 | 45,4 | 11,2 |
| Produits manufacturés | 28,2 | 47,2 | 83 |

Source: FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, mai 1997 : 81.

Dans tel ou tel pays, la guerre elle-même a pu être l'occasion du début de l'industrialisation, parce que les fournisseurs habituels étaient incapables de répondre aux commandes et qu'il fallait les remplacer, ou parce qu'il y avait une forte demande insatisfaite sur le marché mondial et qu'on pouvait tenter d'y prendre pied pendant que les grandes puissances étaient occupées ailleurs. L'immédiat après-guerre y a également contribué, en desserrant le carcan habituellement imposé par les pays déjà développés, grâce aussi au mouvement de décolonisation (lui-même résultat de la guerre) et à une politique de développement et de substitution d'importations qui n'a pas connu, comme on le dit trop souvent, que des échecs. Les trente années d'expansion soutenue de l'après-guerre ont pu jouer leur rôle, en donnant des marges de manœuvre plus importantes aux apprentis industriels. En certains endroits de la planète cette évolution s'est accomplie sous des régimes se réclamant du socialisme: tout s'est passé comme si leur fonction réelle avait été d'être l'antichambre de l'essor capitaliste (création d'infrastructures, éducation de la main-d'œuvre, apprentissage industriel, etc.). Au total, par un biais ou par un autre, la grande crise et les deux grandes guerres ont détruit l'ancienne division internationale du travail, celle du 19^e siècle, ainsi que l'implacable distribution des rôles qui l'accompagnait, produits industriels à un pôle, produits de base à l'autre.

"La chouette de la connaissance ne sort qu'à la tombée de la nuit"²⁰: embrasser d'un seul coup d'œil toute une trajectoire historique permet d'en saisir véritablement la portée. Le mouvement auquel nous avons affaire aujourd'hui, d'où découlent les délocalisations de l'emploi, *vient de loin*: c'est un mouvement puissant, d'ampleur, de portée historique. Plus ou moins masqué par le modèle mis en place au lendemain de la deuxième guerre mondiale, la vague néolibérale des années 1980 l'a porté au grand jour. Il y a donc tout lieu de supposer qu'il ira en s'amplifiant. Il ne suggère évidemment pas une unification du monde, car la division « centres/périphérie » se retrouve, passant par d'autres lignes de partage, qu'il s'agisse des types de biens fabriqués, de l'accès à la technologie ou de la fourniture de certains services que se réservent les centres. La division centre / périphérie s'est déplacée, mais ce déplacement est lui-même une mutation fondamentale. La différence entre le centre et certains pays de la périphérie est désormais plus une question de degré (jusqu'à quel point on peut entrer en compétition) que de nature (la compétition ne peut avoir lieu entre des univers différents).

Jusqu'à présent les branches concernées par la délocalisation de l'emploi ont été celles du textile, de l'habillement, du cuir, de la métallurgie, de l'équipement du foyer, des équipements électriques et électroniques. Mais, potentiellement, pour les quelques décennies à venir, il n'y a plus de domaine réservé ou sauvegardé (ce qu'illustre déjà celui des services²¹), ce qui ne veut pas dire qu'ils soient tous menacés, ni qu'ils le soient rapidement, loin de là. "Dans

²⁰ Phrase que j'attribue (à tort peut-être) à Hegel.

²¹ Voir les exemples de l'informatique (Inde), de la comptabilité et des services bancaires (PECO), etc.

l'ensemble, disent François Benaroya et Bruno Valersteinas, la spécialisation des pays émergents est largement complémentaire de la spécialisation française"²² : c'est de moins en moins vrai et cela le sera probablement de moins en moins à l'avenir. Les experts aiment à souligner que la main-d'œuvre peu ou non qualifiée est la seule menacée. En réalité, la notion de travailleur qualifié évolue elle-même au gré du rattrapage des pays émergents et il faudrait parler plutôt du haut et du bas de l'échelle des qualifications, avec une frontière entre les deux en déplacement plus ou moins rapide. *La tendance est à une mise en concurrence universelle des forces de travail.* Dans la pratique nous en sommes encore loin, mais c'est bien ce qui se dessine. Ce n'est qu'une tendance, ce qui signifie qu'elle ne se déploiera que dans la durée, mais aussi qu'elle est déjà à l'œuvre.

Sans doute, les obstacles sur la route de l'émergence sont nombreux, ce que la crise de l'Asie du sud-est de 1997 a parfaitement illustré. Parmi les candidats, il y aura certainement beaucoup d'appelés, et peu d'élus. Mais quelques-uns sont déjà arrivés à franchir les barrages, d'autres y parviendront probablement. Le discours alarmiste n'a pas lieu d'être, car l'évolution est lente, mais il est faux de dire, soit que le problème n'existe pas, soit qu'il est limité à certains secteurs. Pour une quarantaine ou une cinquantaine d'années, il va constituer une dimension importante de la problématique sociale et donc de la problématique politique.

Raisonner en termes de pays ou en termes de catégories sociales

Parmi les experts qui se sont penchés sur l'épineuse question des délocalisations, bien peu partagent une telle conclusion. Tel est en particulier le cas des auteurs du rapport (*Désindustrialisation, délocalisations*) qui a fait date en la matière, Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi. "Il apparaît, disent-ils, que le contenu en emplois des exportations en provenance des pays en développement est plus élevé que celui à destination de ces pays (...). Une arithmétique simple montre donc que si le commerce avec le Sud est équilibré, l'impact sur le marché du travail ne peut être que modeste compte tenu du poids limité (bien qu'en progression comme nous l'avons vu) du Sud dans les échanges des pays industrialisés"²³. La croissance des importations en provenance des pays émergents serait donc compensée par une croissance correspondante des exportations dans leur direction. Le "contenu en emplois" des unes et des autres n'étant pas le même, le commerce libéralisé avec les pays émergents entraînerait bien des pertes nettes d'emploi, mais d'une ampleur tout à fait limitée.

Qu'est-ce qui garantit l'équilibre du commerce avec le Sud? "Des déséquilibres substantiels et persistants (de la balance courante) sont exceptionnels"²⁴, affirment les deux auteurs, alors pourtant que les statistiques de l'ONU mettent en évidence une balance commerciale des pays en voie de développement systématiquement et de plus en plus largement excédentaire depuis 1998²⁵. Mais passons. De toutes façons l'essentiel est ailleurs: *tout le raisonnement est mené en termes de pays, alors qu'il devrait l'être en termes de catégories sociales.* Pour qu'à terme la balance commerciale du pays développé soit équilibrée avec le ou les pays en voie de développement, il faut qu'il y ait un processus d'ajustement permanent des productions respectives, qui fasse que, quand ce pays en voie de développement gagne de nouvelles parts de marché, le pays développé compense par la croissance de nouvelles spécialisations. Sinon, il faudrait au moins que le pays développé en question parvienne à réduire les parts qu'a

²² François Benaroya et Bruno Valersteinas, 2005: 63.

²³ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 61.

²⁴ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 60.

²⁵ Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international 2003, 2004*: 467.

conquises le pays émergent. Dans le premier cas, il faut une flexibilité accrue du marché du travail (changement de spécialisation, de qualification, de lieu de résidence), une flexibilité d'ailleurs souvent impossible à obtenir (comment reconverter une main-d'œuvre peu qualifiée de plus de 50 ans?). Dans le second il faut une réduction du salaire réel (salaire net ou protection sociale), pour atténuer la compétitivité du pays émergent. Notons que l'impact de l'émergence ira bien au-delà des travailleurs directement concernés, les entreprises des centres développés s'empressant de profiter de l'occasion pour faire pression sur les salaires, la durée et les conditions de travail, même quand elles ne sont pas directement menacées. *Tout cela a un coût et ce coût est supporté intégralement par le travail et pas par le capital, et, au sein du travail, par le bas de l'échelle, par ceux qui sont déjà les plus défavorisés.*

Nombreux sont les experts pour qui le jeu du commerce international ne peut être que "gagnant-gagnant". On voit bien quel peut être l'avantage du pays à bas salaire qui accueille une délocalisation, mais quel est celui du pays qui voit partir une unité de production? Il y en a trois, nous dit-on: le gain en matière de prix des produits nouvellement importés, remplaçant les anciens biens fabriqués sur le territoire national; la réception de dividendes résultant des délocalisations; le gonflement des exportations vers des pays émergents en croissance rapide²⁶. Quelle garantie avons-nous que ce soit précisément le pays délocalisant qui reçoive les commandes du pays d'accueil de la délocalisation? Aucune, à l'évidence. "Si les délocalisations sont un processus de destruction créatrice au sens de Schumpeter, dit fort justement Jean-Paul Fitoussi, la destruction pourrait avoir lieu en un pays et la création en un autre"²⁷. Mais, à nouveau, l'essentiel est ailleurs, dans un raisonnement mené uniquement en termes de pays, comme si, pour l'ouvrier qui a perdu son emploi, le gonflement parallèle des dividendes pouvait constituer une quelconque compensation! Au contraire: les gains "pays" qui nous sont exposés montrent de façon on ne peut plus claire que les avantages sont tous du côté du capital (les dividendes), les coûts tous du côté du travail, et par-dessus le marché, concentrés au bas de l'échelle sociale. Restent, il est vrai, les gains en termes de baisse des prix: mais ceux-ci sont universellement distribués et qu'est-ce qui nous permet de dire qu'ils compensent la souffrance sociale de ceux dont l'entreprise ferme? A moins de partager l'étrange opinion de Guillaume Gaulier, qui ne craignait pas d'affirmer: "Les populations des pays riches ont des gains de pouvoir d'achat importants du fait du bas prix des produits importés des pays à bas salaires. Ce gain est susceptible de bénéficier en particulier à la partie de la population qui est affectée par les délocalisations"²⁸ (!).

L'existence de coûts particuliers liés à la montée de l'émergence est souvent évoquée dans le discours-type de l'expert. Mais cette évocation n'intervient qu'une fois le raisonnement économique mené à bien, comme quelque chose qui est, par nature, hors-champ. Alors que ce coût est partie intégrante du calcul économique, et non quelque chose à quoi on donne un coup de chapeau à la fin d'un article, après avoir soigneusement distingué l'économique et le social. Voilà qui permet de mieux comprendre la profondeur du gouffre qui sépare l'expert d'une population qui s'interroge sur son avenir. Témoin du détachement des choses de ce monde l'intervention de Jean-Luc Gaffard et Michel Quéré, qui déclarent: "Le seul problème (non traité dans les modèles d'équilibre) est un problème de transition: les travailleurs qui doivent changer d'emploi souffrent d'une perte transitoire de revenu réel pendant la phase de transition"²⁹. Qu'en termes élégants ces choses-là sont dites! Ou encore l'intervention de Sébastien Jean qui, après avoir conclu son raisonnement économique par l'affirmation

²⁶ Voir François Benaroya, 2005: 155, François Benaroya et Bruno Valersteinas, 2005: 69.

²⁷ Jean-Paul Fitoussi, 2005: 243.

²⁸ Guillaume Gaulier, 2005: 260.

²⁹ Jean-Luc Gaffard et Michel Quéré, 2005: 197.

suivante: " Maintenir son rang, c'est maintenir un positionnement sur des activités haut de gamme et innovantes, et non pas résister aux délocalisations sur des secteurs de main-d'œuvre", ajoute: "Reste bien sûr ce que Pascal Lamy appelait les douleurs individuelles"³⁰. Vraiment superbe. Tous les auteurs ne se contentent pas d'appeler à une prise en charge sociale et de souligner en la matière le rôle décisif de l'Etat. Certains, après l'avoir fait, ne peuvent s'empêcher de donner au passage un petit coup de griffe de culpabilisation aux travailleurs, tels Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi qui nous disent: "Il est plus facile de reprocher aux Chinois d'être pauvres que de réfléchir à la réforme de notre marché du travail"³¹. Le discours qui demande aux pauvres d'ici de faire des sacrifices pour les pauvres de là-bas est systématiquement martelé. Curieusement, il est plus rare d'entendre demander aux riches d'ici des sacrifices pour les pauvres de là-bas.

Délocalisations et développement extensif

Si le problème posé par la délocalisation de l'emploi est sérieux, probablement appelé à s'amplifier, pourquoi parler d'une quarantaine ou d'une cinquantaine d'années? C'est que, d'une certaine façon, ce processus prépare lui-même sa propre fin. En effet, rappelons-le, la théorie économique distingue développement extensif (c'est-à-dire la simple utilisation à une échelle élargie des mêmes facteurs de production) et développement intensif (un accroissement de la production basé sur l'amélioration de la productivité des facteurs). Or, contrairement à une vision communément répandue, l'extensivité semble bien être une dimension essentielle d'un système capitaliste auquel on accole plus volontiers l'idée d'intensivité. Une telle affirmation a d'importantes conséquences: alors qu'un développement intensif n'a pas de fin visible, le développement extensif en a une, car il vient nécessairement buter tôt ou tard sur la grandissante raréfaction de la ressource qu'il exploite.

Tel est le cas de la mise en concurrence universelle de la force de travail: elle détruit peu à peu l'avantage comparatif sur lequel elle repose. Les pays qui disposent d'une force de travail abondante et bon marché, et qui remplissent de surcroît les conditions évoquées plus haut (infrastructures, niveau d'éducation minimal, "formatage" de main-d'œuvre industrielle, etc.) pourront connaître un essor rapide tiré par les exportations, que cet essor soit financé par apport de capitaux étrangers ou (comme c'est souvent le cas) par l'épargne nationale. Malgré la forte inégalité dans la distribution des revenus, il devrait s'ensuivre une croissance particulièrement rapide des salaires, qui fera disparaître l'avantage des bas salaires, et changera les conditions de la mise en concurrence universelle des travailleurs. Ajoutons que le pays considéré devrait logiquement déployer tous ses efforts pour fabriquer des produits plus sophistiqués, pour gagner en valeur ajoutée: de ce fait, la part de la main-d'œuvre qualifiée augmentera, et avec elle les niveaux salariaux.

C'est ce qu'a montré l'émergence jusqu'ici observée, et que confirme le tableau 1 dans sa première colonne. L'écart salarial avec les Etats-Unis est extraordinairement marqué pour des pays tels que l'Inde ou le Vietnam. Il l'est beaucoup moins pour Taiwan ou Hong Kong, ou encore, dans une position intermédiaire, pour le Mexique. L'avantage salarial se réduit donc avec le développement. De ce point de vue, Taiwan et Hong Kong sont déjà pratiquement au niveau du Portugal, comme on le voit tableau 1. En fait, arrivé au niveau de Taiwan ou Hong Kong, l'écart salarial perd beaucoup de son intérêt. Car (comme je l'ai rappelé plus haut) le coût salarial n'est jamais le seul à entrer en ligne de compte. Bien d'autres éléments

³⁰ Sébastien Jean, 2005: 245.

³¹ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 93.

interviennent et il faut que le décalage salarial soit d'ampleur pour les compenser tous. En réalité, l'avantage compétitif découlant des bas salaires est fortement réduit bien avant d'avoir atteint la parité salariale avec les pays développés. Les pays qui ont perdu cet avantage en tout ou partie deviennent alors à leur tour zones de délocalisation, comme cela s'est passé avec les dragons asiatiques (Hong Kong, Taiwan, Singapour, Corée du sud) en direction d'autres pays du continent (Thaïlande, Malaisie, Chine, etc.). Le phénomène se poursuit sous nos yeux: le taux de croissance annuel moyen du salaire réel de 2000 à 2004 a été de 5,3% en Corée du sud, de 5,5% en Hongrie ou encore de 4,8% en République Tchèque, à comparer à 0,4% en France (pour la période 2000-2003)³².

De cela, il ne faut déduire aucune thèse sur le rapprochement de toutes les économies: le processus de rattrapage est extrêmement sélectif, se concentre à un moment donné sur un nombre limité de pays et abandonne la grande masse des autres, qui ne remplissent pas "les conditions" et ne les rempliront peut-être pas à l'avenir. D'ailleurs, comme nous venons de l'évoquer, la concurrence par les bas salaires voit sa portée considérablement réduite bien avant que la parité salariale soit atteinte.

Reprenant des propos tenus dans un autre ouvrage (*Le grand tournant. Une interrogation sur l'avenir du capital*) je voudrais mettre l'accent sur une dimension toute autre de cette propension du capitalisme à gagner en surface: la démographie. En effet, l'hypothèse d'une croissance très ralentie ou d'un plafonnement ou encore d'une baisse de la population mondiale à partir des années 2040 apparaît comme vraisemblable. On romprait ainsi, pour la première fois dans l'Histoire, avec un essor démographique plusieurs fois séculaire. Des années 2040 qui peuvent paraître lointaines, alors que le mouvement a déjà commencé en Europe, bientôt suivie par l'ensemble des pays développés, puis par ceux en voie de l'être. Or, les entrepreneurs n'ont connu dans le passé qu'un environnement de surabondance internationale de l'offre de travail, tant et si bien qu'elle leur semble aller de soi: il leur paraît évident qu'ils pourront toujours puiser sans restrictions dans un vaste stock d'une main-d'œuvre immédiatement disposée à travailler.

Ce qui se profile à l'horizon des années 2040 est donc entièrement nouveau: la pénurie de main-d'œuvre ne serait plus ni locale ni provisoire (comme cela a pu arriver par le passé) mais universelle et permanente. La demande de travail des entreprises se heurterait alors à une offre de travail décroissante, stagnante ou faiblement croissante de la part des particuliers. Dans les pays émergents, les taux de salaire réels devraient être poussés systématiquement vers le haut, d'autant plus rapidement que le stock de main-d'œuvre disponible aurait tendance à s'épuiser. Une telle évolution pourrait être contrecarrée par une hausse de l'offre de travail ou par une baisse de la demande de ce même facteur de production, mais les marges de manœuvre sont en la matière bien moins importantes qu'on ne pourrait l'imaginer, comme j'ai essayé de le montrer dans l'ouvrage susnommé.

Les propositions

Mais une quarantaine ou une cinquantaine d'années, ça n'est pas rien. En attendant, quelle attitude adopter? Ainsi que le résumait Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, les solutions généralement proposées sont de trois types, que l'on suive la démarche des libéraux, celle des

³² Pour la Hongrie, la Corée du sud et la République Tchèque, les salaires sont déflatés par l'indice des prix à la consommation (Source: FMI, *International Financial Statistics*, Annuaire 2005). Pour la France, la source est l'INSEE, pouvoir d'achat du salaire moyen annuel net.

archaïques ou celle des innovateurs. Les premiers appellent de leurs vœux le libre jeu des marchés et demandent qu'on s'attaque aux rigidités qui font que nous ne profitons pas de leurs bienfaits. Les seconds pensent qu'il faut aider plus particulièrement les travailleurs non qualifiés, tout spécialement menacés. Les troisièmes insistent sur les efforts à fournir en matière de R&D, de formation, de constitution de centres d'excellence ou d'innovation technologique. C'est ce que Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak appellent "la sortie par le haut", l'une de ses illustrations étant la dite "stratégie de Lisbonne", promue au niveau européen et guère suivie d'effets³³. La politique effectivement appliquée en France étant une espèce de mélange empirique et désordonné des trois options, il est assez facile de voir à quoi elles correspondent.

La proposition libérale revient à pousser à son terme logique la démarche déjà engagée, lui donnant un cours ravageur, frappant toujours les mêmes au profit des mêmes. Il n'est pas étonnant que, dans le numéro de *Regards sur l'actualité* spécialement consacré au problème des délocalisations, Gérard de Lavernée, directeur adjoint du MEDF ait intitulé sa contribution "face aux délocalisations, compétitivité extérieure et attractivité intérieure"³⁴. Une telle politique aurait des conséquences désastreuses sur le plan social sans même être assurée d'un quelconque succès. Au petit jeu du "moins disant" nous serions battus à plate couture par une longue liste d'attente de pays émergents, bien avant d'avoir pu tirer le moindre profit de notre suicide collectif. Ainsi que le dit Benjamin Coriat " Ce n'est pas le travail infiniment flexible et les baisses de la protection sociale qui constitueront pour la France des avantages relatifs"³⁵.

Aider le travail non qualifié peut d'abord consister à en réduire le coût pour les entreprises, avec le risque de faire bénéficier ces dernières d'un "effet d'aubaine", sans guère de contreparties en termes d'emplois supplémentaires créés, le tout aux frais d'une Sécurité Sociale dont on accentue le déficit. Il peut s'agir aussi d'un soutien aux secteurs en difficulté, mais cela revient souvent à aider, dans ces secteurs, les patrons plutôt que les travailleurs, sans que cette politique puisse être maintenue indéfiniment et encore moins généralisée. Et en effet, le problème essentiel posé par une telle option est qu'il est impossible de désigner une fois pour toutes le type de travail qu'il faudrait plus spécialement aider: contrairement à ce qui est souvent affirmé, ce n'est pas du travail non qualifié qu'il s'agit, mais, de façon plus générale, de celui du bas de l'échelle et la frontière avec le travail plus qualifié est mouvante, se déplaçant au gré de l'avancée des pays émergents.

Reste enfin la solution de l'innovation, qui a indéniablement la préférence des experts. Et pourtant, sur le plan social il s'agit d'une stratégie qui, sous des dehors volontaristes, vise simplement à accompagner l'évolution prévisible imposée par l'économie de marché: des secteurs gagnants, des secteurs perdants, une main-d'œuvre gagnante, une autre condamnée³⁶, tout le coût social de la mobilité étant supporté par le travail (et non par le capital, au contraire largement aidé et soutenu) et, au sein du travail, par les couches les plus basses. Le marché implicite proposé à la main-d'œuvre plus qualifiée (qu'on suppose gagnante) risque fort de n'être qu'un marché de dupes, dont on mesurera l'inconsistance quand tel ou tel groupe de pays émergents sera parvenu à un niveau technologique plus élevé. Là est effectivement le fond de l'affaire. La stratégie de Lisbonne se présente comme "une sortie par le haut" et

³³ Sur ces points, voir Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, 2005: 172 et suiv.

³⁴ *Regards sur l'actualité*, N° 312, 2005 (05/06): 53 et suiv.

³⁵ Benjamin Coriat, 2005: 277.

³⁶ "Est-on assuré que le solde en termes d'emplois sera positif?", demandent de façon tout à fait pertinente Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, 2005: 176.

pourrait ressembler à une fuite en avant, car c'est sans fin: il n'y a plus de domaine réservé ni d'espaces protégés, et il faudra monter les marches sans cesse plus vite pour en avoir deux ou trois d'avance. Ainsi, on ne peut que gagner du temps, mais pas la course. Quel est le sens d'aller toujours plus vite, toujours plus haut, sans savoir où on va? Nous avons sous les yeux le comportement des fabricants de téléphones mobiles, organisant eux-mêmes l'obsolescence accélérée de leurs produits, en une orgie de nouveaux procédés qu'on a à peine le temps de voir défiler. Est-ce cela l'avenir qui nous est proposé? "Comment, demandent fort justement Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, faire la part entre les innovations socialement utiles et celles permettant uniquement des gains de part de marché, sans réelle utilité sociale?"³⁷.

A la liste des interrogations, rajoutons-en une, essentielle: comment rendre compatibles l'acharnement technologique et la sauvegarde de l'environnement, tâche prioritaire entre toutes? Une question évacuée par des experts qui pensaient avoir élargi notre horizon. Dans l'immédiat, il nous faut de la croissance économique, pour combattre ce drame qu'est le chômage. A terme, nous devons être nettement plus exigeants: il nous faut de la croissance, mais *une autre croissance*, produisant d'autres biens, fournissant d'autres services, en ayant en ligne de mire les besoins socialement révélés (y compris ceux des pays les plus pauvres) et pas seulement ceux sanctionnés par le marché. Le premier de ces besoins devrait être de préserver la planète sur laquelle nous sommes et non d'en épuiser les ressources en une course folle et inconsidérée.

Que faire?

Alors, que faire? Je crois que nous devrions, en quelque sorte, marcher sur les deux jambes. D'une part, faire basculer le centre de gravité de la politique de l'émergence, du "tiré par les exportations" vers un développement autocentré. D'autre part, complément indispensable, instaurer une véritable politique d'aide au développement, massive, d'ampleur, continue.

Je désapprouve une politique de sortie du sous-développement "tirée par les exportations", pour des raisons qui ont déjà été évoquées, mais surtout parce qu'elle est basée sur le "ôte-toi de là que je m'y mette", parce qu'elle installe et légitime la guerre féroce de tous contre tous. "La compétitivité, cela signifie prendre des territoires économiques aux autres", dit ainsi Jean-Paul Fitoussi³⁸. Nous ne sommes pas ici simplement face à un modèle économique ou social, mais devant un choix de civilisation, face à quelque chose d'aussi fondamental que le comment vivre ensemble. Il ne s'agit évidemment pas de dénier au marché et aux exportations la place qu'ils doivent occuper, mais de définir la dominante, d'enlever aux forces aveugles du marché le pouvoir de décider du sort des hommes et de remettre ce pouvoir là où il doit logiquement se trouver: entre les mains des hommes assemblés pour décider de leur modus vivendi commun. Les échanges commerciaux sont toujours là, et même appelés à se développer. Mais ils doivent être subordonnés aux accords passés entre représentants des sociétés en présence, accords qui impliquent la prise en compte raisonnée et raisonnable des intérêts des uns et des autres, intérêts qui ne sont pas seulement commerciaux. La traduction de ces principes devrait être des accords commerciaux bi ou multilatéraux soumis à de fréquentes révisions, incluant éventuellement quotas, clauses de sauvegarde et droits compensatoires. Des accords qui soumettraient à contrôle et à encadrement les flux commerciaux dans les deux sens, des pays en voie de développement vers ceux qui le sont déjà, mais également en sens inverse, évitant l'écrasement des industries naissantes des pays émergents.

³⁷ Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, 2005: 177.

³⁸ Jean-Paul Fitoussi, 1997: 37.

Du côté des pays émergents, la contrepartie d'une telle remise en cause de la priorité aux exportations est l'incitation à un développement autocentré, qui se tournerait vers les immenses besoins non satisfaits des populations concernées. Un tel développement autocentré pourrait concerner des zones économiques regroupant des pays à niveau de développement comparable et impliquerait, comme une de ses dimensions essentielles, une lutte résolue pour une plus grande égalité des revenus, en tant que soutien à la demande intérieure. Les pays développés, de leur côté, auraient les mains plus libres pour mettre en place un nouveau modèle de croissance, plus tourné vers la satisfaction de besoins sociaux, même s'ils ne sont pas marchands, une croissance respectueuse de l'environnement, économe en ressources fournies par une planète mise à mal.

Le pendant du décrochage de la locomotive exportations est l'instauration d'une véritable aide au développement, d'ampleur, systématique, soutenue. Contrairement à ce qu'affirme un discours souvent entendu, les flux de capitaux privés en direction des pays en voie de développement n'ont pas remplacé l'aide publique défaillante. Tel est le cas pour les "pays les moins avancés", où, dès la deuxième moitié des années 1990, l'augmentation de l'IDE reçu n'a pas suffi à compenser la chute de l'aide: si l'on tient compte de ces deux éléments, on est passé d'une moyenne annuelle de 18,4 milliards de dollars reçus sur la période 1991-95 à 16,3 milliards en 1996-99³⁹.

Il ne s'agit pas simplement de revenir en arrière, en restaurant les anciens volumes de l'aide: il faut faire bien plus et mieux, en matière d'infrastructures, d'éducation, de formation, en s'appuyant sur les ONG, en insistant sur les projets locaux et la participation des populations concernées, en contrôlant l'utilisation des fonds. L'aide devrait inciter à satisfaire les immenses besoins intérieurs plutôt que d'aller chasser à l'extérieur. Elle a aussi pour but de préparer l'avenir, en organisant les transferts gratuits de technologie pour favoriser un rattrapage rapide, ce qui pose (encore et à nouveau) le problème des brevets et de la propriété intellectuelle.

En ce qui concerne les pays développés, il est clair qu'il faudra à l'avenir de toutes façons "se pousser" pour "faire de la place" pour les pays émergents. Le problème est de savoir qui en payera le prix. L'accent mis, unilatéralement, sur le seul échange marchand ne désigne pour cette tâche que les travailleurs, et prioritairement les plus défavorisés d'entre eux. Au contraire, l'accent mis sur l'accord politique rend possible une autre répartition des sacrifices, par des moyens fiscaux, pour financer l'aide au développement.

En ce qui concerne les pays émergents, avec le modèle actuel, il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus. La libéralisation peut casser durablement le décollage: tel a été le cas de la crise de l'été 1997 pour l'Asie sud-est, ce qu'illustre le tableau 6. Si, malgré cela, la sortie du sous-développement se fait, c'est au prix fort en termes de surexploitation de la main-d'œuvre, de droits sociaux bafoués, d'environnement irrémédiablement détruit. Il y a moyen de faire bien mieux, avec une stratégie qui s'adresse à l'ensemble du monde sous-développé, et non, comme aujourd'hui, qui se concentre de façon exclusive sur certains pays ou zones. Le tout avec une croissance plus régulière, à un coût moins élevé, et qui réduise les risques de rechute.

³⁹ FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, octobre 2001 : 178.

Tableau 6
Taux de croissance annuels moyens du PIB réel (%)

| | 1991 - 1996 | 1997 - 2002 |
|-------------|-------------|-------------|
| Corée | 7 | 4,4 |
| Indonésie | 7,3 | - 0,3 |
| Malaisie | 9,6 | 1,2 |
| Philippines | 3,5 | 3,1 |
| Thaïlande | 8,1 | 1 |

Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, Annuaire 2003, 2004.

Une telle orientation devrait être proposée au niveau européen et, en cas d'insuccès, être appliquée au niveau national. Utopie? Certainement pas plus que la proposition libérale (qui veut nous voir entamer une course à la pauvreté avec les pauvres de la planète) et pas plus qu'aider le travail "menacé" (alors que, dans les décennies à venir, c'est tout le travail qui risque de l'être). Reste l'innovation, voie de sortie royale. Les craintes suscitées par les délocalisations sont exagérées, estiment Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi "dans la mesure où les pays émergents constituent à la fois des concurrents dont les parts de marché s'élargissent, et de vastes marchés s'ouvrant à nos exportations"⁴⁰. Voilà le type même de la solution non généralisable: si les pays en voie de développement augmentent systématiquement leur part des marchés mondiaux, il sera par définition impossible à tous les pays du Nord d'accroître leurs exportations en direction du Sud à un rythme suffisamment rapide pour ne pas perdre pied. Le ou les pays du Nord qui y réussiront le feront nécessairement aux dépens des autres. Mais pour ces pays du Nord pris dans leur ensemble, cette solution est aussi illusoire que les autres.

Plutôt que de courir après des chimères, ne vaudrait-il pas mieux chercher les bases d'un nouveau contrat social, jetant un pont entre pays déjà développés et ceux qui vont bientôt l'être, en partage d'un sort commun et d'une planète qui ne l'est pas moins? Certes, ce ne serait pas facile. Mais cela vaut la peine d'essayer: le jeu en vaut la chandelle.

Références

- Arthuis Jean, *Les délocalisations et l'emploi. Mieux comprendre les mécanismes des délocalisations industrielles et des services*, Les éditions d'organisation, 1993, Paris.
- Beffa Jean-Louis, *Pour une nouvelle politique industrielle*, Rapport au Président de la République, La Documentation française, 2005.
- Benaroya François, "Le point sur ... les délocalisations", in *Désindustrialisation, délocalisations*, sous la direction de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, Complément A, Conseil d'Analyse économique, La Documentation Française, 2005, Paris.
- Benaroya François et Bruno Valersteinas, "Délocalisations dans les PECO. Retour sur des idées reçues", *Le Courrier des pays de l'Est*, N° 1048, mars-avril 2005, pp 60-73.
- Coriat Benjamin, intervention lors du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, "Délocalisations et emploi. Quel bilan? Quelle politique économique?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, N° 94, juillet 2005, pp 241-278.
- Daudin Guillaume et Sandrine Levasseur, "Délocalisations et concurrence des pays émergents: mesurer l'effet sur l'emploi en France", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, juillet 2005, N° 94, pp 131-160.
- Fitoussi Jean-Paul, in "La mondialisation: fatalité ou chance?" Compte rendu des auditions organisées au Sénat les 4 et 5 février 1997, *Les rapports du Sénat*, N° 242, session 1996-1997, Paris.

⁴⁰ Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, 2005: 77.

- Fitoussi Jean-Paul, intervention lors du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, "Délocalisations et emploi. Quel bilan? Quelle politique économique?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, N° 94, juillet 2005, pp 241-278.
- FMI (Fonds monétaire international), *Perspectives de l'économie mondiale*. Diverses parutions. Washington.
- FMI (Fonds monétaire international), *Statistiques financières internationales*, Annuaire, diverses parutions, Washington.
- Fontagné Lionel et Jean-Hervé Lorenzi, "Rapport" in *Désindustrialisation, délocalisations*, sous la direction de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse économique, La Documentation Française, 2005, Paris.
- Gaffard Jean-Luc et Michel Quéré, "Délocalisations: simple affaire de concurrence ou problème de politique économique?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, juillet 2005, N° 94, pp. 193-210.
- Garreau Alain et Markus Collet, *La délocalisation industrielle vers les pays à faible niveau de salaire: limites et contraintes*, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, avec le concours de la Fondation HEC, 1997, Paris.
- Gaulier Guillaume, intervention lors du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, "Délocalisations et emploi. Quel bilan? Quelle politique économique?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, N° 94, juillet 2005, pp 241-278.
- Gimel Louis de, "Repères quantitatifs sur les délocalisations industrielles à partir des relations extérieures avec les pays émergents ou à bas salaires", in *Désindustrialisation, délocalisations*, sous la direction de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse économique, La Documentation Française, 2005, Paris.
- Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, United States Department of Commerce. Bureau of the Census, Bicentennial edition, Part 1 and 2, Washington D.C., 1975.
- Hochraich Diana, *L'Asie, du miracle à la crise*, Editions Complexe, 1999, Paris.
- Jean Sébastien, intervention lors du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, "Délocalisations et emploi. Quel bilan? Quelle politique économique?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, N° 94, juillet 2005, pp 241-278.
- Johsua Isaac, *Le grand tournant. Une interrogation sur l'avenir du capital*, PUF, Actuel Marx Confrontation, 2003, Paris.
- La lettre du CEPPII (Centre d'études prospectives et d'information internationales), *Marché mondial: positions acquises et performances*, N° 231, février 2004.
- Lahille Eric, Catherine Plichon, Corinne Vadcar, Bruno Weber, "Les principales causes des délocalisations", in *Au-delà des délocalisations. Globalisation et internationalisation des firmes*, sous la direction de Eric Lahille, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Collection Entreprise et perspectives économiques, Economica, 1995.
- Lavernée Gérard de, "Medef: face aux délocalisations, compétitivité extérieure et attractivité intérieure", in *Regards sur l'actualité*, N° 312, La Documentation Française, 2005 (06-07).
- Levet Jean-Louis, "Délocalisations, globalisation et stratégies de firmes", in *Regards sur l'actualité*, N° 312, La Documentation Française, 2005 (06-07), pp 5-13.
- Maddison A., *L'économie mondiale. Une perspective millénaire*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, 2001, Paris.
- Mathieu Catherine et Henri Sterdyniak, "Face aux délocalisations, quelle politique économique en France?", in "Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, juillet 2005, N° 94, pp 161-192.
- Michalet Charles-Albert, "Délocalisations: comprendre le phénomène, un préalable oublié", *Sociétal*, 2^{ème} trimestre 2005, N° 48, pp 37-40.
- Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international 2003*, Vol. II, Commerce par produits, 2004, NY.
- SDN (Société des Nations), *Annuaire Statistique*. Service d'Etudes Economiques, Genève, diverses années.
- Tapia Corinne, *Les délocalisations internationales*, Hatier, 1995. Paris.