

Dans le cadre de l'actuelle division internationale du travail, les délocalisations d'activités vers les pays à bas coût de main-d'œuvre s'accélèrent. Quels en sont les effets sur l'emploi et la croissance dans les pays développés à économie de marché ?

Document 1

Il est possible de distinguer plusieurs étapes successives, plusieurs générations de délocalisations. La première génération couvre la période qui va du début des années 70 jusqu'au milieu des années 80. (...) Les importations viennent alors principalement des « quatre dragons » : Corée, Hong Kong, Taiwan, Singapour. Les délocalisations portent alors sur les seuls produits de grande consommation : textile, chaussure, électronique... Le succès et la croissance sont tels dans ces pays-là, que les niveaux de salaire augmentent rapidement, et que leur avantage comparatif en termes de coût tend à se réduire. (...) Suivent, alors depuis la fin des années 80 les délocalisations de la deuxième génération. Elles se caractérisent, d'une part, par une diversification des produits délocalisables, en particulier l'informatique, et d'une façon générale, les services, d'autre part par l'apparition de nouvelles zones d'attraction... La troisième génération sera celle des délocalisations vers les pays de l'Europe de l'Est qui naissent au commerce international (...) Ils pourraient, demain, être les pays de délocalisation de la Communauté (CEE) toute entière.

Source : Jean ARTHUIS, Sénat, « L'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service », rapport d'information, juin 1993.

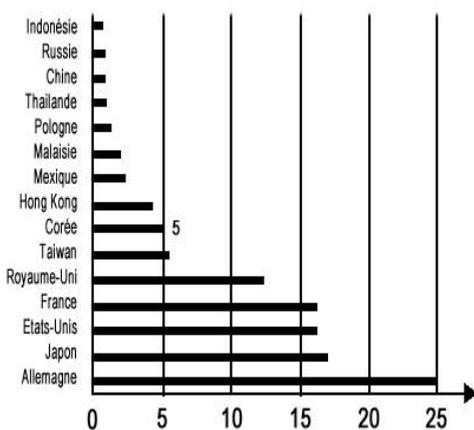
Document 2

Avec le Maroc et la Tunisie, la balance commerciale fait apparaître un solde excédentaire en faveur de la France dans le domaine des textiles et de l'habillement grâce aux délocalisations de travail à façon. Les tissus exportés de France sont travaillés au Maroc et en Tunisie, et revendus ensuite en France, mais également dans d'autres pays, et notamment en Italie. L'excédent de la balance commerciale provient du fait que la valeur ajoutée incluse dans la fabrication des textiles est largement supérieure à celle des produits d'habillement (...) Les délocalisations permettent la création et le développement progressif d'un marché local qui achètera à son tour et où les pays qui ont délocalisé seront les mieux placés. Elles sont donc bien souvent un instrument au service d'une stratégie de conquête de nouveaux marchés... Ce ne sont pas les bas salaires des pays du Sud-Est asiatique ni les délocalisations dont ils profitent qui sont responsables du chômage qui frappe les pays européens. Les quatre dragons asiatiques ont conquis 3 % du marché communautaire, mais 13% du marché américain ; pourtant, depuis 1970, les États-Unis ont créé 20 millions d'emplois tandis que la Communauté n'en créait que 9 millions sur la même période. Quant au Japon, il reste le pays où le taux de chômage est le plus faible au monde, alors qu'il connaît le plus fort taux de délocalisations.

Patrick DEVEDJIAN, « Rapport sur la commission des Finances de l'Assemblée Nationale », Le Point, n° 1101, 23 octobre 1993.

Document 3

Coût salarial⁽¹⁾ horaire dans l'industrie en 1993 (en dollars)



Morgan Stanley, repris par *The Economist*, avril 1994.

1. Coût salarial : salaire plus charges salariales

Document 4 - Les délocalisations possibles dans l'industrie française (industrie délocalisables et non délocalisables)

Activités	VA (millions de francs)	Effectifs salariés (en milliers)		
	Non délocalisables	Délocalisables	Non délocalisables	Délocalisables
Métaux ferreux et non ferreux	35 697		110	
Minéraux non métalliques	54 277		164	
Produits chimiques		12 163		289
Fonderie et travail des métaux		77 353		385
Machines agricoles et industrielles	82 775		230	
Machine de bureau, matériel de précision		48 394		120
Matériel électrique et électronique		130 772		435
Matériel de transport		147 965		489
Textile-habillement		69 199		352
Papier, presse, édition		87 854		265
Caoutchouc, matières plastiques		52 287		199
Autres produits manufacturés	10 234		12	172
TOTAL (non compris industries agroalimentaires)	182 983	778 523	516	2 706

Note : une activité est délocalisable quand elle peut être transférée (ce qui ne signifie pas qu'elle le sera obligatoirement) dans un pays tiers.
Source : EAE-SESSI, ministère de l'Industrie, Cité dans le Rapport ARTHUIS, Sénat, juin 1993.

Document 5

La zone de libre-échange nord-américaine* (ALENA) va-t-elle conduire à un transfert massif des emplois industriels vers le Mexique ? (...) « Dans la plupart des industries, le salaire n'est plus l'élément déterminant de la localisation des activités », indique-t-on dans une organisation patronale, le Conférence Board. Plus précisément, Bill Clinton expliquait que, si le niveau des salaires était aussi déterminant, « Haïti et le Bangladesh devraient être deux grandes puissances industrielles ». De nombreux critères jouent dans les décisions des industriels : proximité du marché, qualité des infrastructures, conditions fiscales, climat politique et social... Même en matière de main-d'œuvre, compte aussi - surtout - la productivité des travailleurs. Or en ce domaine les États-Unis ont une avance considérable par rapport au Mexique : la productivité y serait de six à sept fois supérieure. Cela fait plus que compenser le « handicap » salarial.* États-Unis, Canada, Mexique.

Source : Erik IZRALEWICZ, *Le Monde*, 16 novembre 1993.

Document 6

La délocalisation permet de profiter des coûts salariaux moins élevés que ceux d'une main-d'œuvre immigrée. Elle est donc plus avantageuse pour le consommateur. En termes d'emplois, elle est souvent, pour le dirigeant, une alternative à la fermeture face à une concurrence irrésistible. Elle laisse fréquemment une activité, par exemple de conception et/ou de montage, en France et limite de ce fait les dégâts par rapport à la disparition totale de l'activité. La délocalisation permet aussi une souplesse identique à celle de l'importation, mais très supérieure à celle que procure l'immigration. Quand les coûts de main-d'œuvre deviennent excessifs dans un pays, on peut déplacer la production ailleurs sans trop de difficultés. Avec la délocalisation, on peut espérer des revenus qui ne proviennent pas seulement de ventes en France, mais aussi d'exportation à partir des pays de production, et qui reviennent sous forme de dividendes en France, où ils peuvent être investis pour la création de nouveaux emplois.

Marc CHESNEY et Didier PENE, professeurs à HEC, *Le Monde*, 13 juillet 1993.