

MOBILITÉ SPATIALE
dirigée par G. Wackermann

NOUVEAUX ESPACES ET SYSTEMES URBAINS

SEDES

CHAPITRE III

LES DELOCALISATIONS INDUSTRIELLES POUR UNE CLARIFICATION D'UN PHENOMENE MAL CONNU ET CONTROVERSE

Bernadette MÉRENNE-SCHOUMAKER*

Les délocalisations sont un sujet d'actualité. C'est toutefois une question plus débattue dans le monde politique et dans la presse que dans les milieux scientifiques.

Ce paradoxe comme la controverse sur l'importance du phénomène sont à l'origine de cet article qui a quatre objectifs : proposer une définition du concept de délocalisation, tenter de mesurer les faits, chercher à les expliquer et s'interroger sur les futurs possibles.

LE CONCEPT DE DÉLOCALISATION

Depuis moins de cinq ans, le terme délocalisation est utilisé à tout propos mais il désigne des réalités multiples : un transfert intégral d'une production vers un pays du Tiers Monde, le déplacement d'une usine d'un pays à l'autre de l'Europe (comme le célèbre cas Hoover depuis Longvic en Côte-d'Or vers Cambuslang en Ecosse en 1993) ou encore le transfert en province de fonctionnaires parisiens.

En fait, le mot s'est substitué progressivement à « transfert » ou même à « investissement étranger » quand le déplacement met en cause deux pays différents et que le point de vue adopté n'est plus celui du pays hôte mais bien celui du pays d'origine. De plus, il est souvent chargé de valeurs, la délocalisation étant assimilée à une concurrence déloyale entre deux lieux.

Le terme pose donc problème à de nombreux égards et alimente ainsi de fréquents débats contradictoires. Aussi croyons-nous à la nécessité d'une définition précise ce qui suppose la résolution des questions suivantes :

* Professeur à l'Université de Liège

- la délocalisation implique-t-elle une implantation dans un pays d'accueil différent du pays d'origine de l'entreprise ?
- doit-elle entraîner l'arrêt ou la diminution de l'activité dans le pays d'origine ?
- doit-elle concerner des activités apparentées à celles de la firme d'origine ?
- comment la différencier d'un investissement direct à l'étranger, d'un accord de sous-traitance, voire d'une simple importation ?

Délocalisation 1 : ARRÊT	Délocalisation 2 : EXPANSION
<p>Le transfert vers un pays d'accueil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de l'ensemble de la production ou - d'un maillon de la chaîne de production de biens ou de services <p>avec arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi correspondant dans l'entreprise-mère, dans le pays d'origine</p>	<p>L'implantation dans un pays d'accueil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de l'ensemble de la production ou - d'un maillon de la chaîne de production de biens ou de services <p>sans arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi correspondant dans le pays d'origine pour des raisons de</p> <ul style="list-style-type: none"> - expansion, <i>sauf en cas de</i> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> * présence contrainte sur le marché * proximité de matières premières * coûts de transport <p>(ces exceptions ne sont pas considérées comme des délocalisations - voir délocalisation 0)</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> - bas salaires, - aides publiques dans le pays d'accueil (fiscales, subsides...), - know-how et R&D dans le pays d'accueil, - cours de change (inférieur ou instable dans le pays d'accueil), - échapper à des dépenses pour l'environnement
Délocalisation 3 : DIVERSIFICATION	Délocalisation 4 : AVENIR
<p>L'implantation dans un pays d'accueil d'une production :</p> <ul style="list-style-type: none"> - apparentée à la production dans le pays d'origine (autre gamme, autre produit du cluster) - tout à fait nouvelle par rapport à la production existante dans le pays d'origine mais commencée dans un pays d'accueil - d'une activité complémentaire de service (société de financement, holding...) 	<p>Le transfert ou la création d'une production dans un pays d'accueil qui :</p> <ul style="list-style-type: none"> - pourrait avoir, à l'avenir, des conséquences négatives pour la production et l'emploi dans le pays d'origine ou - est déjà programmé mais n'a pas encore été mis à exécution
Délocalisation 0 : PAS DE DELOCALISATION	
<p>le transfert ou la création d'une production dans un pays d'accueil pour au moins une des raisons suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - présence sur le marché : <ul style="list-style-type: none"> * agence de vente * présence exigée pour commandes publiques * présence exigée à cause de réglementations des pouvoirs publics (restrictions d'importation, droits d'entrée élevés, ...) - proximité de matières premières ou d'énergie - coûts de transport 	

Tableau 1. Définition de la notion de délocalisation

Source : P. Bernard et al., 1994, p. 37.

Sur la base des écrits récents (voir bibliographie), la première question peut facilement être résolue. En effet, pour la majorité des auteurs, le concept est réservé à un déplacement ou à une implantation d'une activité dans un pays différent du pays d'origine. Sont donc exclues des délocalisations, les multiples opérations de transfert au sein d'un territoire national ou régional qui, depuis trente ans, ont largement contribué, dans des pays comme la France ou la Belgique, aux mutations des localisations industrielles (B. Mérenne-Schoumaker, 1994, pp. 43-79).

Pour trouver une réponse précise aux autres questions, nous proposons d'adopter la démarche des chercheurs du Bureau du Plan belge (P. Bernard et al., 1994, pp. 25-37) synthétisée dans le tableau 1. Pour ces auteurs, il convient de distinguer *trois types de délocalisations* : les délocalisations avec arrêt ou réduction de l'activité, les délocalisations avec expansion de l'activité et les délocalisations avec diversification de l'activité auxquels ils ajoutent une quatrième catégorie « avenir » dans le but de saisir les implantations à l'étranger susceptibles de conduire à l'avenir à la cessation éventuelle de l'activité dans le pays d'origine. Seules les premières sont des délocalisations au sens étroit du terme tandis que les autres peuvent être considérées comme des délocalisations au sens large. Dans ce cas, la délocalisation n'implique ni des activités apparentées à celles de la maison-mère, ni l'arrêt ou la diminution des affaires dans le pays d'origine mais elle cherche toujours à réduire les coûts de production, ce qui en exclut tous les investissements directs à l'étranger ou tous les accords ayant pour cause première : la présence contrainte sur le marché, la proximité des matières premières ou de l'énergie et la réduction des coûts de transport.

Les délocalisations touchant en outre non seulement les activités industrielles mais encore les services, on peut dès lors proposer les définitions suivantes : *au sens étroit*, une délocalisation correspond à un transfert sur le territoire d'un autre pays d'une activité de production ou de service précédemment exercée sur le territoire national ; *au sens large*, la délocalisation est l'implantation dans un autre pays d'une production de biens ou de services, apparentée ou non à l'activité d'origine, dans le but de réduire les coûts de production et sans nécessairement entraîner l'arrêt ou la réduction des activités dans le pays de l'entreprise-mère.

Quant aux *formes* les plus courantes des délocalisations, il s'agit des joint ventures à capitaux, des accords de coopération, des licences et de la sous-traitance (tableau 2) (M. Vandercammen, 1994, p. 16). Seules les premières sont des investissements directs à l'étranger recensés comme tels (UNCTAD, 1994) ; récemment, ces co-entreprises se sont largement substituées aux autres formes : les filiales et les fusions-reprises, formules qui prévalaient respectivement dans les années soixante-70 et les années quatre-vingt. Les accords de coopération (aussi dénommés joint ventures contractuelles) regroupent diverses formules de coopération et de partenariat sans participation au capital tandis que les licences permettent d'accorder un droit de fabrication et/ou de commercialisation à une firme étrangère en contrepartie de royalties. La sous-traitance semble quant à elle la formule la plus utilisée en raison des avantages offerts au donneur d'ordre : possibilité de se dégager d'une partie de la production tout en conservant la responsabilité de la conception et de la commercialisation, risques répartis entre différents pays et différents fournisseurs et désenga-

gement aisé en cas de besoin, non intervention dans la fixation des salaires et des conditions de travail (qui sont du ressort du sous-traitant), [...].

Type	Définition	Avantages	Pays
Les co-entreprises ou joint ventures à capitaux	<ul style="list-style-type: none"> • filiales communes à une entreprise du pays d'origine et à une entreprise du lieu d'implantation 	<ul style="list-style-type: none"> • ces entreprises n'apparaissent pas comme des entités étrangères dans le pays de délocalisation • risques partagés et synergies accrues grâce à la mise de fonds commune 	<ul style="list-style-type: none"> • Asie du Sud-Est • Europe de l'Est • Union Européenne
Les joints ventures contractuelles	<ul style="list-style-type: none"> • accords de coopération 	<ul style="list-style-type: none"> • pas d'investissement en capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Asie du Sud-Est • Europe de l'Est
Les licences	<ul style="list-style-type: none"> • accord d'un droit de fabrication et/ou de commercialisation à une firme étrangère en contrepartie de royalties 	<ul style="list-style-type: none"> • peut servir de test préalable sur le terrain avec un risque limité à une délocalisation effective de la production 	<ul style="list-style-type: none"> • Asie du Sud-Est • Europe de l'Est
La sous-traitance	<ul style="list-style-type: none"> • directe • indirecte (combinaison d'une co-entreprise et d'une sous-traitance locale) • en cascade (délocalisation en direction de pays à coûts salariaux plus faibles que les pays classiques de délocalisation) 	<ul style="list-style-type: none"> • répartition des risques entre différents pays et fournisseurs • pas de contrôle sur les salaires et les conditions de travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Asie du Sud-Est • Europe de l'Est • Union Européenne

Tableau 2. Les formes courantes des délocalisations

Source : M. Vandercammen, 1994, p. 16.

ESSAI DE MESURE

En général, trois sources sont utilisées pour approcher le phénomène : les statistiques des investissements directs à l'étranger (issues de la balance des paiements), les statistiques relatives aux comptes annuels des entreprises (fournissant des données sur les participations à l'étranger des firmes nationales) et les statistiques du commerce extérieur.

Même si ces sources sont précises et fiables, elles ne permettent malheureusement pas d'isoler les délocalisations des autres transactions ou flux. En effet, comme nous l'avons déjà dit, tous les investissements à l'étranger ne sont pas des délocalisations et toutes les délocalisations ne sont pas des investissements directs à l'étranger, les accords de coopération, de licence et de sous-traitance n'étant pas pris en compte. De même, on ne peut confondre délocalisation et commerce international.

Toutefois, ces sources autorisent quelques constats généraux relatifs aux tendances globales (importance des flux ou des investissements) et à leur répartition spatiale. Ainsi, tant les statistiques des investissements à l'étranger de la France que de la Belgique montrent depuis dix ans une très forte croissance toutefois limitée aux pays de la zone de l'OCDE (90 % des investissements français et 85 % des investissements belges) (D. Delalande, *ouvr. cit.*, pp. 6-9; P. Bernard et al., *ouvr. cit.* pp. 69-140). De même, les statistiques du commerce extérieur nous apprennent que, comme la plupart des pays industrialisés, France et Belgique commercent de plus en plus avec les pays asiatiques (et notamment la Chine) et dans une mesure moindre avec les pays de l'Europe de l'Est et ceux du Bassin méditerranéen (Maroc, Tunisie, Turquie) et que les importations en provenance de ces pays sont largement concentrées sur les biens de consommation (électronique, textile, vêtements, jeux et jouets, maroquinerie-bagage, chaussures, etc.) à forte intensité en main-d'oeuvre (*Ibidem*).

L'analyse des délocalisations implique dès lors des *enquêtes* précises menées à la fois à l'étranger (par exemple, auprès des postes diplomatiques du pays) et sur le territoire national (par exemple, auprès des entreprises ou des syndicats).

Un tel travail a été réalisé par les chercheurs du Bureau du Plan belge (P. Bernard et al., *ouvr. cit.*, pp. 161-194). La première enquête a recensé 1577 filiales étrangères de 491 maisons-mères belges dans 70 pays; 251 filiales (un sixième) peuvent être qualifiées de délocalisation au sens étroit du terme, 154 ayant engendré une réduction sensible de l'activité en Belgique et 20 la fermeture de l'entreprise alors que 373 (27,5 %) sont des délocalisations pour cause d'expansion et 90 (6,7 %) des délocalisations pour cause de diversification. Parmi les 251 filiales à l'étranger ayant des effets négatifs pour les activités en Belgique, 128 (51 %) sont situées dans les pays de l'Union Européenne (33 au Royaume-Uni, 28 en Allemagne, 22 en France, 15 aux Pays-Bas, 13 au Portugal, [...]) et seulement 39 en Extrême-Orient et 38 en Europe de l'Est. Quant à l'enquête auprès des syndicats relative aux licenciements collectifs, elle confirme que la délocalisation, dans son acceptation restrictive, est peu importante tout au moins jusqu'à une date récente puisque sur les mille demandes de licenciement collectif seuls 103 cas correspondraient à des délocalisations; en outre, on y retrouve l'importance des transferts dans les pays limitrophes (43 dont 12 en France et aux Pays-Bas, 10 en Allemagne et 9 au

Royaume-Uni) face à l'Asie du Sud-Est (8 cas) malgré une part plus forte des déplacements vers l'Europe de l'Est (16 cas).

De tels résultats sont-ils spécifiques à la Belgique? C'est peu probable comme le confirment quelques études françaises (D. Delalande, *ouvr. cit.*, pp. 6-9; D. Nivat et O. Paquier, 1993) ou allemandes (R. Lallement et H. Pautrat, 1994).

Ainsi, contrairement à ce qu'affirment les mass media, le phénomène de délocalisation au sens strict n'a jusqu'à présent qu'une ampleur limitée et les délocalisations au sens restrictif sont beaucoup moins nombreuses que les délocalisations pour raisons d'expansion et de diversification. En outre, les transferts s'opèrent surtout vers les pays limitrophes et notamment au sein de l'Union Européenne même si partout la part de l'Europe de l'Est croît. Par ailleurs, les secteurs concernés restent majoritairement ceux des biens de consommation courants déjà touchés par le processus depuis plusieurs années.

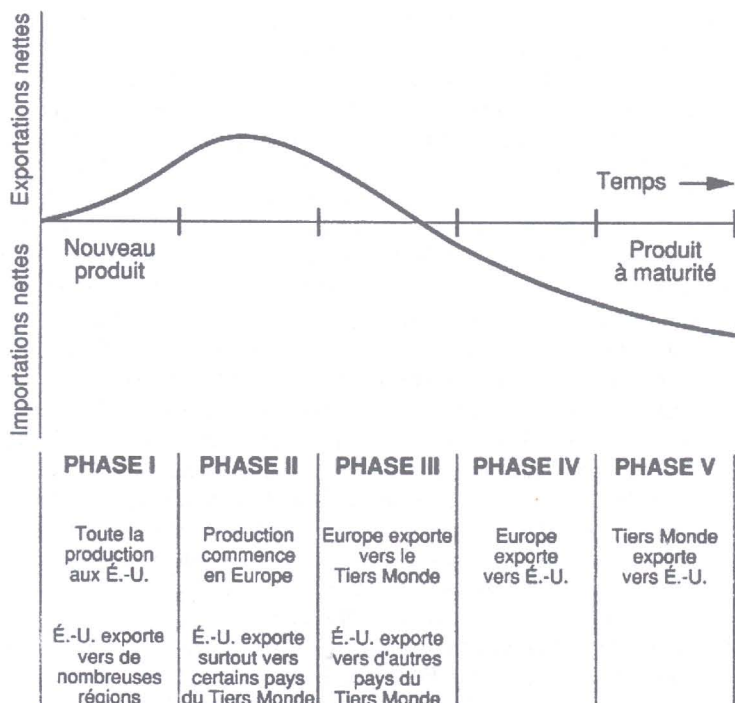


Figure 1. Représentation schématique des effets du cycle de vie du produit sur la localisation des firmes

Source : M. J. Healey, B. W. Ilbery, 1990, p. 113.

LES DETERMINANTS DES DELOCALISATIONS

Comme l'a bien montré l'étude du Bureau du Plan Belge (P. Bernard et al., *ouvr. cit.*, pp. 47-67), ceux-ci appartiennent à trois grands groupes : les *déterminants structurels*, les *déterminants publics* et les *déterminants relevant de l'économie de l'entreprise*.

Les premiers créent sans conteste le cadre général : il s'agit de la mondialisation de l'économie, de la stratégie de globalisation des entreprises et de l'émergence des nouvelles économies de marché, principalement en Asie du Sud-Est et en Europe de l'Est. Les deuxièmes jouent essentiellement à l'échelle des pays tant de départ que d'accueil : parmi ceux-ci interviennent en premier lieu les fluctuations des cours de change parfois aussi dénommés « dumping monétaire » ; ces fluctuations liées soit aux dévaluations, soit à une sous-évaluation de la monnaie dans le pays partenaire incitent souvent à un transfert afin de faciliter les relations commerciales. Des différences de coût salarial (« dumping social ») interviennent également mais leur impact semble moins grand que ce qui est affirmé et ce malgré les différences de coût très fortes entre les pays. Les dépenses liées à l'environnement, les réglementations en vigueur sur le travail, les échanges financiers ou les modalités d'entreprendre jouent encore comme l'encadrement macro-économique général et sa stabilité. Enfin, d'autres facteurs plus classiques de localisation (B. Mérenne-Schoumaker, *ouvr. cit.*, pp. 99-129) sont aussi susceptibles d'influencer les investissements à l'étranger. Citons par exemple : la proximité des matières premières et/ou de l'énergie, la présence nécessaire pour obtenir des commandes publiques, l'accès au know-how étranger, [...] et surtout la recherche d'un nouveau marché. Mais, comme nous l'avons dit, il ne s'agit pas dans ce cas de délocalisation, même si les implantations peuvent se transformer à terme en de véritables délocalisations.

Les fondements théoriques de la délocalisation se trouvent dès lors dans la théorie des avantages comparatifs, voire même des *avantages compétitifs* obtenus grâce à une production unique (issue souvent d'une avance technologique) ou - ce qui est plus fréquent - grâce à une production à moindre coût que la concurrence (M.E. Porter, 1990, p. 40). Ces fondements reposent aussi sur la division internationale du travail (G. Benko et A. Lipietz, 1992, p. 23), s'appuyant elle-même sur le *cycle de vie du produit* (R. Vernon, 1966) (figure 1). Selon cet auteur, le cycle commence par l'innovation technologique qui constitue un avantage comparatif tel qu'initialement le produit est toujours fabriqué dans le pays où il est conçu (aux Etats-Unis pour un produit américain). Vient ensuite un stade de croissance lié à la conquête de nouveaux marchés et pendant lequel le produit est fabriqué progressivement dans d'autres pays développés (les pays européens par exemple). Pendant la phase de standardisation et de production en masse qui y fait suite, seul le coût de production est susceptible de fournir un avantage comparatif d'où le déplacement de la production, la délocalisation vers un pays permettant de réduire ce coût (M.J. Healey et B.W. Ilbery, 1990, p. 113). Ainsi, les délocalisations touchent davantage des produits de grande consommation en phase de standardisation et de production en masse et elles sont directement liées à la perte des avantages comparatifs dans le

pays d'origine; en outre, ces délocalisations sont largement facilitées par la mobilité du capital.

D'un autre côté, tout indique que le *processus* de délocalisation est *cumulatif* par le jeu conjoint d'un engrenage technique, économique et géographique (J. Arthuis, 1993, pp. 33-38 et 45-46).

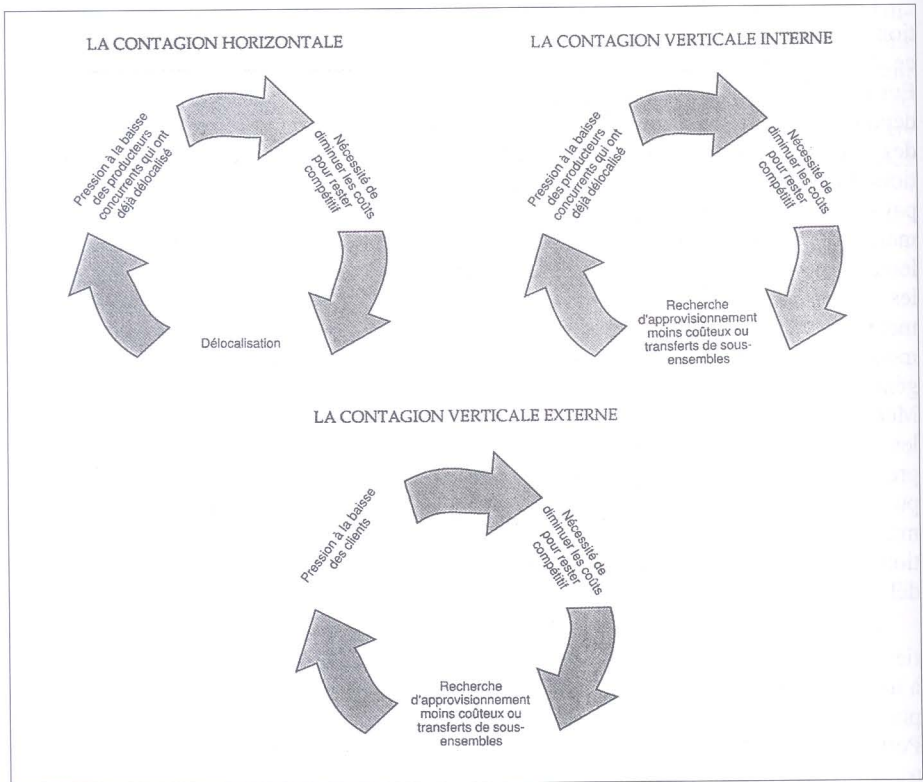


Figure 2. L'engrenage technique et économique des délocalisations : trois processus majeurs

Source : M. Vandercammen, *ouvr. cit.*, p. 18.

L'engrenage technique est enclenché par trois mécanismes distincts : la diffusion des délocalisations au sein d'un même secteur, la diffusion au sein de la filière de production et la diffusion entre secteurs. C'est ce que l'on appelle aussi la contagion horizontale, la contagion verticale interne et la contagion à de nouveaux secteurs (figure 2).

L'engrenage économique (aussi dénommé contagion verticale externe, figure 2) a pour origine la pression des clients tant individuels que les entreprises ou les administrations pour l'obtention d'une baisse des prix. Cette pression se répercute sur les fournisseurs qui cherchent à leur tour à réduire les prix.

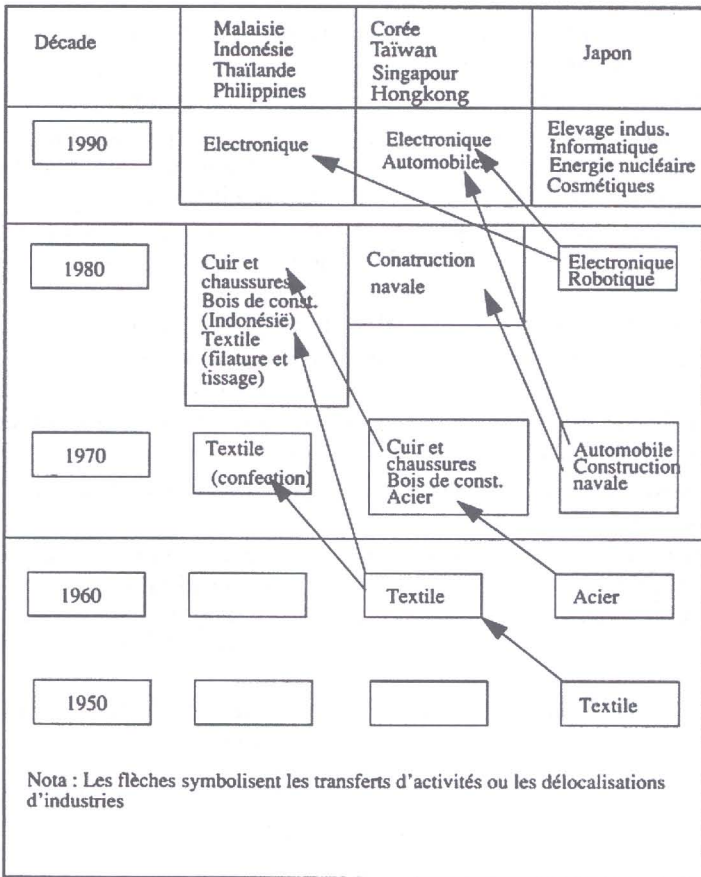


Figure 3. Schéma de la division du travail en Asie du Sud-Est

Source : BBN, Bulletin financier n° 2284, juillet 1994 d'après F. Teulon, *La nouvelle économie mondiale*, PUF, Paris.

L'engrenage géographique est bien mis en évidence par la figure 3 qui tente de schématiser la division du travail en Asie du Sud-Est : les délocalisations en cas-

cade y sont très manifestes entre le Japon et les quatre « Dragons » d'abord, puis entre ceux-ci et les quatre « Tigres ». Mais le phénomène se produit aussi ailleurs, notamment entre l'Union Européenne et les pays de l'Europe de l'Est.

BILAN ET PERSPECTIVES

L'objet d'un article scientifique n'est pas de porter un jugement de valeurs, ni de formuler des pistes pour l'action. Plus modestement, son but essentiel est de chercher à comprendre et à mesurer.

De ce point de vue, nous souhaiterions épingler quelques faits majeurs :

- le processus de délocalisation reste mal connu puisque mal mesuré ; il conviendrait donc d'améliorer les bases de données et de poursuivre des recherches précises du genre de celle du Bureau du Plan belge ;

- dans l'état actuel des connaissances, tout indique que des délocalisations au sens strict sont d'ampleur relativement modeste ce qui limite leur impact négatif sur l'emploi ;

- les délocalisations au départ de la Belgique, de la France ou même de l'Allemagne, se retrouvent massivement dans les autres pays européens et non - comme certains le croient - dans les pays du Tiers Monde ;

- ces délocalisations concernent surtout des produits de grande consommation en phase de standardisation ;

- la cause première du processus est la perte des avantages comparatifs dans le pays d'origine ;

- le mouvement risque de s'accroître dans l'avenir en raison du poids croissant des déterminants structurels, notamment la mondialisation de l'économie qui accroît les concurrences, la stratégie de la globalisation des entreprises et l'émergence de nouvelles économies de marché notamment en Europe de l'Est et en Asie du Sud-Est ;

- les délocalisations constituent sans aucun doute un défi pour la plupart des pays et plus particulièrement pour l'Union Européenne.

Bernadette MÉRENNE-SCHOUMAKER

BIBLIOGRAPHIE

ARTHUIS J., « L'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service », *Rapport d'information au nom de la Commission des finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation du Sénat*, n° 337, Paris, 1993.

BERNARD P., VAN SEBROECK H., SPINNEWYN H., GILOT A. et VANDENHOVE P., *Délocalisation*, Bureau du Plan, Bruxelles, 1994.

- BENKO G. et LIPIETZ A., Le nouveau débat régional : positions, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Benko G. et Lipietz A. (dir.), PUF, Coll. Economie en liberté, Paris, 1992, pp. 13-32.
- DELALANDE D., Les délocalisations d'activités industrielles et de services, *Problèmes politiques et sociaux* n° 729, La Documentation Française, Paris, 1994.
- HEALEY M.J. et ILBERY B.W., *Location and Change. Perspectives on Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- LALLEMENT R. et PAUTRAT H., 1994. - Le débat sur les localisations industrielles. Regards sur l'économie allemande, *Problèmes économiques*, n° 2360, La Documentation Française, Paris, pp. 15-18, 1994.
- MAILLARD D., Délocalisation et emploi. La mondialisation du marché du travail, *Futuribles*, oct. 93, pp. 29-43.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., *La localisation des industries. Mutations récentes et méthodes d'analyse*, Nathan Université, Coll. Géographie d'aujourd'hui, Paris, 2^e édition, 1994.
- NIVAT D. et PAQUIER O., Délocalisations et emploi : une relation controversée, *Futuribles*, nov. 93, pp. 39-48, 1993.
- PORTER M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmilan, Londres, 1990.
- VANDERCAMMEN M., Délocalisations et dumpings en Wallonie, *Wallonie*, Revue du Conseil Economique et Social de la Région Wallonne, n° 35-36, 1994, pp. 15-24.
- VERNON R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966, pp. 190-207.
- Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Rapport sur le développement dans le monde 1995, Banque Nationale, Washington.
- « Les délocalisations industrielles dans les pays en développement », *Lettre de conjoncture de la BNP*, avril-mai 1995.
- « Spécial Délocalisations », *Bulletin de la Fondation André Renard*, n° 203-204, Liège, 1993.
- World Investment Report, Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, UNCTAD (CNUCED), 1994.