

N° 337

SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1992 - 1993

Annexe au procès-verbal de la séance du 4 juin 1993.

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

au nom de la commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation (1) sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service,

Par M. Jean ARTHUIS,

Sénateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Christian Poncelet, président ; Jean Cluzel, Paul Girod, Jean Clouet, Jean-Pierre Masseret, vice-présidents ; Jacques Oudin, Louis Perrein, François Trucy, Robert Vizet, secrétaires ; Jean Arthuis, rapporteur général ; Philippe Adnot, René Ballayer, Bernard Barbier, Claude Belot, Mme Maryse Bergé-Lavigne, MM. Maurice Blin, Camille Cabana, Ernest Cartigny, Auguste Cazalet, Michel Charasse, Jacques Chaumont, Henri Collard, Maurice Couve de Murville, Pierre Croze, Jacques Delong, Mme Paulette Fost, MM. Henri Göttschy, Emmanuel Hamel, Alain Lambert, Tony Larue, Paul Lorient, Roland du Luart, Michel Manet, Philippe Marini, Michel Moreigne, Jacques Mossion, Bernard Pellierin, René Régnault, Michel Sergent, Jacques Sourdille, Henri Torre, René Trégouët, Jacques Valade

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
AVANT-PROPOS	9
INTRODUCTION	13
CHAPITRE PREMIER :	
L'ACCELERATION DES DELOCALISATIONS	
I - LES DETERMINANTS DE LA DELOCALISATION	17
A. LE COUT DU TRAVAIL	17
1. Rappels théoriques	17
2. Evaluation	20
<i>a) Coût estimé et coût réel</i>	20
<i>b) Estimation des coûts de main-d'oeuvre</i>	22
B. LES AUTRES FACTEURS	24
1. Des incitations de plus en plus fortes	24
<i>a) La main-d'oeuvre : savoir-faire et "flexibilité"</i>	24
<i>b) L'argument commercial : produit d'appel et qualité croissante</i>	25
<i>c) Les politiques incitatives</i>	26
2. Des contraintes de moins en moins nombreuses	28
<i>a) Contraintes d'utilisation</i>	29
<i>b) Les "droits d'entrée"</i>	30
<i>c) Les "droits de sortie"</i>	31

II - LES CAUSES DE L'ACCELERATION	33
A. L'INEVITABLE ENGRENAGE	34
1. Une logique implacable	34
<i>a) La demande du gestionnaire</i>	34
<i>b) L'effet dilué de la concurrence dans les prix</i>	34
2. L'engrenage	35
<i>a) Première étape : la diffusion des délocalisations au sein d'un même secteur</i>	36
<i>b) S'enclenche alors la deuxième étape : la diffusion au sein de la filière de production</i>	36
<i>c) Troisième étape : la diffusion entre secteurs</i>	37
B. UNE DIVERSITE DES FORMES DE DÉLOCALISATIONS	38
1. Entreprises délocalisées et multinationales	38
2. Les formes de délocalisations	40
<i>a) Les délocalisations avec apports de capitaux</i>	41
<i>b) Les délocalisations sans apports de capitaux</i>	42
<i>c) Le négoce international</i>	43
C. LA RECESSION, FACTEUR D'IMPULSION DE DELOCALISATION ...	43
D. LE GLISSEMENT DES AIRES D'ATTRACTION	45
1. Les délocalisations en cascade	45
2. L'émergence de nouvelles aires d'attraction : la prochaine concurrence des pays de l'Est	46
III - L'ACCELERATION DES DELOCALISATIONS DANS LES SECTEURS TRADITIONNELS	47
A. LES DÉLOCALISATIONS DE SECTEURS TRADITIONNELS	47
1. Textile - habillement	47
2. La chaussure	51
3. L'horlogerie	54
4. Le jouet : une culture menacée	56
B. LES PRODUITS TECHNOLOGIQUES, MAIS STANDARDISES : L'EXEMPLE DE L'ELECTRONIQUE	60
1. Les facteurs de délocalisation	60
2. Les formes de délocalisation	61
<i>a) La délocalisation : l'exemple Thomson</i>	61
<i>b) La concurrence des importations asiatiques</i>	63

IV - L'EMERGENCE DES DELOCALISATIONS DANS LES SERVICES	65
A. L'ORIGINE	65
1. Une évolution technologique sans précédent	65
2. Une carence de prévision particulièrement édifiante ..	67
B. LES MANIFESTATIONS	68
1. L'informatique et le télé travail	68
a) <i>Le premier niveau est celui de la saisie des données</i>	68
b) <i>Le deuxième niveau est celui de la programmation</i>	71
c) <i>Le troisième niveau est celui du hardware et de la construction de matériel</i>	73
2. Les services traditionnels	73
a) <i>L'aide à la gestion des entreprises</i>	73
b) <i>Les services de proximité</i>	74
c) <i>La delocalisation des contrôles</i>	76
V - LA MENACE DES DELOCALISATIONS GENERALISEES DE LA TROISIEME GENERATION	77
A. L'EMERGENCE DES PAYS D'EUROPE DE L'EST : LES DELOCALISATIONS DE LA TROISIEME GENERATION	77
1. Les étapes précédentes	77
a) <i>La première génération couvre la période qui va du début des années 70, jusqu'au milieu des années 80</i>	78
b) <i>Les delocalisations de la deuxième génération</i>	78
2. Les délocalisations européennes de la troisième génération	78
B. LES RISQUES DE DÉLOCALISATIONS ET DE CONCURRENCE SANS APPEL DANS DES SECTEURS NOUVEAUX	79
1. Les industries	79
a) <i>Les secteurs traditionnels</i>	80
b) <i>La métallurgie</i>	80
c) <i>L'industrie mécanique</i>	82
d) <i>Récapitulatif des délocalisations de l'industrie</i>	83
2. Les délocalisations agricoles	85
a) <i>La situation actuelle</i>	85
b) <i>La concurrence nouvelle des pays d'Europe de l'Est</i>	87

3. Les délocalisations dans l'agroalimentaire	89
a) <i>La situation actuelle</i>	89
b) <i>Les perspectives sont totalement différentes</i>	90

CHAPITRE II

UN TERRAIN FAVORABLE EN FRANCE 91

I - LA PRESSION SUR LES COÛTS : LES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES QUI HANDICAPENT LA FRANCE 91

A. LE POIDS DES CHARGES : LE MAL FRANÇAIS	91
1. La France présente un fort taux de prélèvement sur les entreprises	91
2. Un fardeau qui pèse principalement sur les salaires ...	93
B. LE RISQUE DE PENALISATION DE L'EMPLOI	94
1. La composante fiscale des prélèvements sur les salaires	94
a) <i>Les recettes de l'Etat</i>	94
b) <i>La taxe professionnelle</i>	96
2. La composante "sécurité sociale" du prélèvement sur les salaires	98
C. LE BILAN : UNE FRANCE HAUTEMENT VULNERABLE	100
1. Une baisse de compétitivité	101
2. La pression sur le salaire direct de plus en plus délicate à manier	102

II - LA PRESSION SUR LES PRIX : LA GRANDE DISTRIBUTION . 103

A. LES RELATIONS INDIRECTES ENTRE GRANDE DISTRIBUTION ET DELOCALISATIONS	104
1. Les rapports producteurs-distributeurs	104
2. Les rapports distributeurs-consommateurs	106
3. La grande distribution "partenaire" naturel de la délocalisation	107
B. LA SITUATION ACTUELLE	108
C. PERSPECTIVES	110
1. Un facteur structurel : la concurrence internationale .	110
2. Des défis ou des opportunités supplémentaires	111

a) <i>La récession</i>	111
b) <i>Les délocalisations dans l'agroalimentaire</i>	112
III - UN PHENOMENE MAL APPREHENDED	113
A. DES STATISTIQUES INADAPTEES	113
1. Un indicateur peu approprié : les investissements directs à l'étranger	113
2. Un indicateur déformant : les échanges commerciaux .	116
a) <i>La répartition des échanges</i>	116
b) <i>Le poids croissant des importations industrielles des pays hors O.C.D.E.</i>	118
c) <i>Un mode de calcul faussé</i>	118
B. UNE CARENCE D'ANALYSE ET DE PREVISION	119
1. Les délocalisations "épiphénomène" de la mondialisation	120
2. Les délocalisations et le partage des richesses mondiales	121
3. Les délocalisations "symptôme"	121
C. DES "STRATEGIES" ETATIQUES HESITANTES	122
1. Un allègement des contraintes : l'exemple de la marine marchande	122
2. Des comportements hésitants	124
3. Une absence de directive claire : l'exemple des achats publics	126
a) <i>Les tentations apparemment résistibles, de délocalisations industrielles : le cas de l'U.G.A.P.</i>	127
b) <i>Les tentations -apparemment irrésistibles- de délocalisations industrielles : le cas des achats du commissariat des armées</i>	127
IV - DES CONSEQUENCES MAL PERCUES : UNE AGGRAVATION INELUCTABLE DES INEGALITES	132
A. CHOMAGE ET DELOCALISATION	132
1. Un lien impossible à mesurer	132
a) <i>L'interpénétration récession - mutation</i>	132
b) <i>L'absence de références incontestables</i>	133
c) <i>La difficulté de déterminer un "solde net"</i>	133

2. Un lien impossible à contester	134
a) <i>La prétendue "sauvegarde" des emplois</i>	134
b) <i>La forte présomption de causalité</i>	136
c) <i>L'inévitable contraction des effectifs par le recentrage des fonctions</i>	137
3. Le risque d'éclatement du pacte social	138
a) <i>La réconciliation de l'entreprise et du citoyen</i>	138
b) <i>La menace que fait peser les délocalisations</i>	139
c) <i>Les risques sur la cohésion sociale</i>	140
B. LES EFFETS PERVERS DES DELOCALISATIONS	141
1. Les inégalités économiques et sociales	141
a) <i>Les inégalités de revenus</i>	141
b) <i>Les inégalités économiques</i>	142
2. Des pratiques commerciales dangereuses ou déloyales	143
a) <i>Delocalisation et qualité de produits</i>	143
b) <i>Delocalisation et pratiques déloyales</i>	145
3. Les conséquences internationales	146
a) <i>Les conséquences locales</i>	146
b) <i>Les conséquences internationales</i>	147
V - L'ABSENCE DE REPOSE EUROPEENNE	148
A. DES HANDICAPS STRUCTURELS	148
1. Une vulnérabilité maximale	148
2. Une approche différente du commerce international ..	150
3. Des intérêts divergents	151
a) <i>Le premier élément de divergence est la présence industrielle</i>	151
b) <i>Le second élément est l'efficacité de la pénétration commerciale</i>	152
B. LES SURENCHERES INTERREGIONALES	155
1. Le cas de la France	155
a) <i>Les aides indirectes</i>	155
b) <i>Les aides directes</i>	156
2. En Europe	158

a) <i>Presentation générale</i>	158
b) <i>La situation en France : "L'affaire Hoover"</i>	159
C. LA FAIBLESSE DE LA DÉFENSE COMMERCIALE EXTERIEURE ...	162
1. Les insuffisances de la politique anti-dumping	162
a) <i>Un déclenchement difficile de la procédure</i>	163
b) <i>Les procédures europeennes sont deraisonnablement lentes</i>	165
c) <i>Les moyens materiels sont insuffisants</i>	166
2. Le marché unique crée des risques accrus de détournement de trafic	168

CHAPITRE III

PROPOSITIONS DE LA COMMISSION 171

I - LES MESURES EN FRANCE 171

A. LES MESURES FISCALES 171

1. **Supprimer les charges obligatoires qui pèsent sur la production** 172
2. **Compenser les impôts de production par des taxes sur la consommation** 175
3. **Réformer la taxe professionnelle dans le sens de l'incitation à l'embauche** 177
4. **Etendre le crédit d'impôt recherche à l'ensemble des dépenses de création et de recherches de style** 179

B. LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT 181

1. **Mettre fin aux dysfonctionnements de l'Etat pour une démarche stratégique** 181
2. **Mobiliser les citoyens** 183
3. **Le rétablissement d'une politique de labels d'origine** .. 184
4. **L'établissement d'un partenariat distributeurs-producteurs-consommateurs** 185

II - AU NIVEAU EUROPEEN 186

A. LES MESURES DE SAUVEGARDE 186

1. **Renforcer les droits de douane** 186
 - a) *La situation actuelle* 186
 - b) *Les modifications* 188

c) <i>Les effets économiques d'un relèvement des droits de douane</i>	188
d) <i>Les effets budgétaires d'un relèvement des droits de douane des ressources propres à l'Europe</i>	189
2. Taxer les flux immatériels d'échanges de données	192
a) <i>Une taxation nécessaire</i>	192
b) <i>Des difficultés techniques qui ne sont pas incontournables</i>	194
3. Se doter d'un instrument efficace de défense commerciale européenne	195
B. LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT	196
1. Choisir et organiser la préférence communautaire	196
2. La nécessité d'une monnaie commune	198
III - UNE RECONSIDÉRATION DES RÈGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL: LE G.A.T.T. EST-IL MORT?	198
CONCLUSION: PREFERENCE COMMUNAUTAIRE	201
EXAMEN EN COMMISSION	203
ANNEXE 1: Composition de la délégation du groupe de travail	209
ANNEXE 2: Liste des auditions	211
ANNEXE 3: Détails des coûts de main-d'oeuvre	217
ANNEXE 4: Les échanges commerciaux dans le domaine de l'habillement	221
ANNEXE 5: Liste des importateurs de la France dans le secteur du jouet	223
ANNEXE 6: Les échanges commerciaux dans l'électronique grand public	225
ANNEXE 7: Echanges avec quelques pays de délocalisation	229
ANNEXE 8: Echanges industriels avec les pays hors O.C.D.E.	231

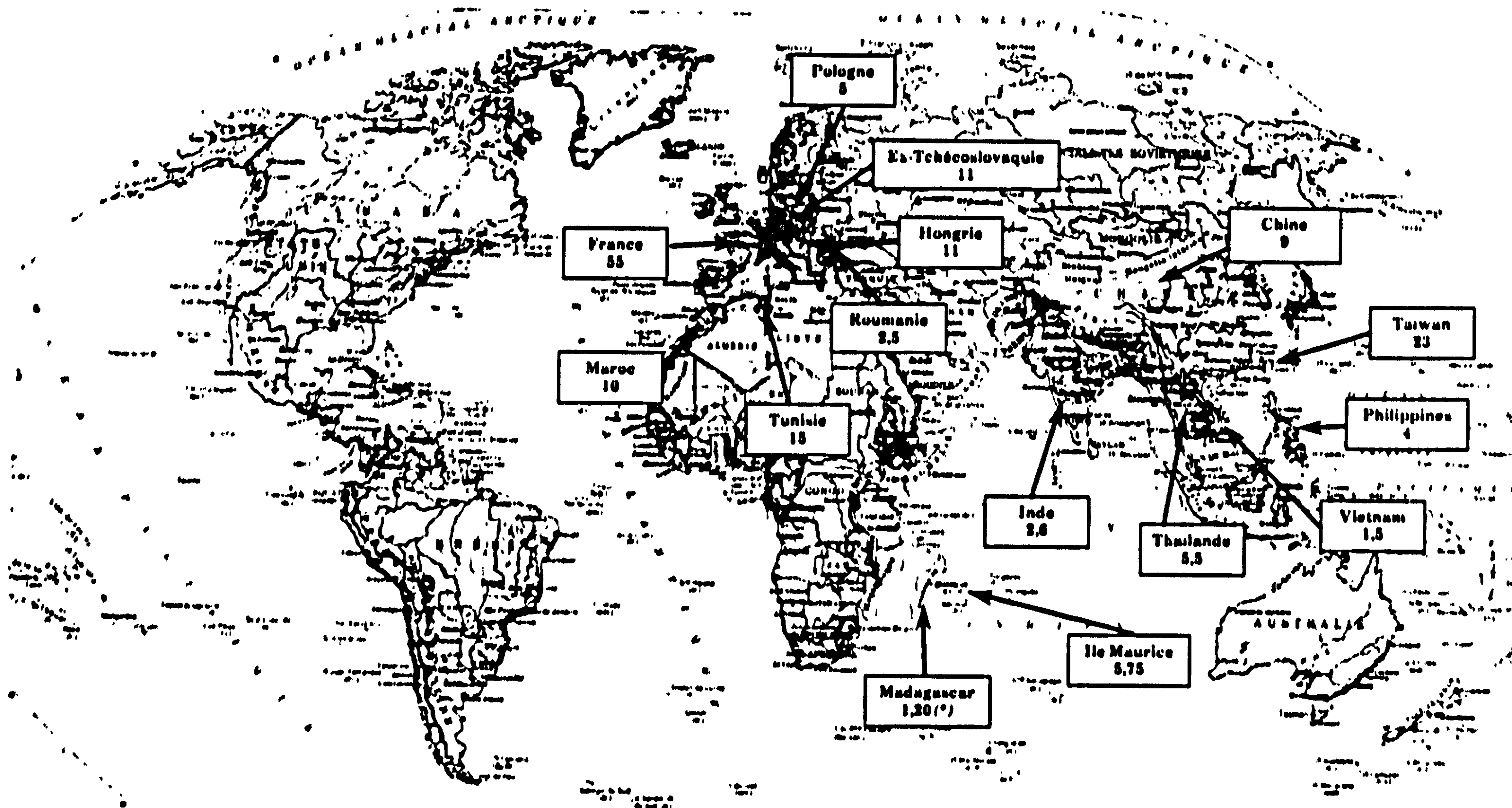
AVANT PROPOS

**Quand les prix défient toute concurrence,
il n'y a plus de concurrence.**

COÛT HORAIRE DE MAIN-D'OEUVRE CHARGES INCLUSES

Ouvrier qualifié

(données en francs 1993)



Source D.R.E.F., Commission des Finances du Sénat

(*) Coût estimé

INTRODUCTION

La France est entrée en récession dans une économie mondiale en mutation.

Mais si, après ne pas avoir su mesurer ou percevoir la première, les experts, et les responsables qu'ils conseillent, passaient à côté de la seconde ?

Sur le premier point, l'échec est patent. Le Gouvernement, il y a six mois à peine, tablait sur une croissance de 2,6 %. La croissance sera négative ou nulle, le déficit budgétaire sera au moins du double de celui prévu, la situation des comptes sociaux est alarmante. Depuis quelques temps, le rythme est donné : il y aurait au cours des six derniers mois, deux chômeurs supplémentaires par minute, et le chômage atteint des niveaux qui menacent désormais la cohésion sociale.

Mais le risque de ne pas voir la mutation en cours, est plus grave. L'émergence de l'Asie, tant de fois programmée, est aujourd'hui sous nos yeux et apparaît d'autant plus criante que nos sociétés occidentales s'enlisent ou se traînent. La dématérialisation des activités, notamment au travers de la télématique accélère la mondialisation de l'économie. Enfin, la chute du mur de Berlin a bouclé le XXe siècle avec dix ans d'avance.

Cette transformation est bien réelle, invisible, mais vivante, souvent traumatisante, et parfois mortelle pour certains secteurs de notre économie.

Cette mutation prend une forme : les délocalisations d'activités. Les délocalisations consistent pour des produits qui pourraient être fabriqués et consommés dans une même aire géographique, à séparer les lieux de production ou de transformation des marchandises, des lieux de leur consommation. En d'autres termes, il s'agit pour le gestionnaire de fabriquer là où c'est le moins cher et de vendre là où il y a du pouvoir d'achat.

Les marchandises de qualité fabriquées dans un pays où les coûts de main d'œuvre reviennent dans le nôtre à des prix défiant toute concurrence. Mais quand les prix défient toute concurrence, il n'y a plus de concurrence ! Nos entreprises sont condamnées à fermer ou à délocaliser à leur tour pour tenter de survivre.

Ce phénomène affecte tous les secteurs de l'économie, et progresse, lentement et sûrement, pareil à la maille d'un tissu -industriel- qui se déferait peu à peu.

La Commission des finances du Sénat, fidèle à son rôle d'information et de contrôle, a cherché à étudier ce phénomène.

Un groupe de travail (voir annexe 1) a été créé à cet effet. Il a procédé à près de cinquante auditions et entretiens. Un questionnaire a également été adressé à certaines entreprises connues pour avoir délocalisé une partie de leurs activités, ainsi qu'aux postes français d'expansion économique présents dans les pays ayant bénéficié de ces délocalisations.

Le présent rapport constitue la conclusion et la synthèse de ces trois mois de travaux, une tentative d'analyser les délocalisations.

Le constat est grave, les perspectives le sont plus encore, et pourraient même être alarmantes si rien n'était tenté pour réguler un affrontement commercial inégal.

Lors du débat de politique générale qui s'est tenu au Sénat le 15 avril dernier, votre rapporteur s'était interrogé devant le Premier ministre : *-et si le pire était encore à venir ?..* Ces mots avaient porté. M. Edouard Balladur avait lui-même alors reconnu que *-si nous n'y prenons garde, nous risquons d'assister à un dérèglement du commerce mondial et à des délocalisations qui peuvent avoir des effets dramatiques sur l'activité économique française .*

Nous sommes à un tournant historique. Dans le meilleur des cas, nous le regardons, passifs à défaut de pouvoir le contrôler, et dans le pire, nous préférons l'ignorer, pour éviter d'avoir à l'affronter. Mais la progression du chômage menacera bientôt la cohésion sociale.

C'est pour éviter ce dilemme que ce groupe de travail a été créé, que cette réflexion a été menée.

L'important, dans ce domaine comme ailleurs, est avant tout de prendre conscience. Avec ce rapport, ce devrait être chose faite. Le groupe proposera des solutions mais reconnaît ses propres limites.

Nous sommes actuellement dans une période de grande vulnérabilité, et d'autant plus difficile à gérer qu'elle révèle une confrontation douloureuse entre l'internationalisation d'un phénomène et la territorialité, encore nationale, des stratégies.

De toute évidence, la réponse à un tel défi ne peut être qu'européenne.

CHAPITRE PREMIER

L'ACCELERATION DES DELOCALISATIONS

La tentation peut être grande pour certaines entreprises de transférer leur production, en totalité ou en partie, dans des pays à faible coût de main-d'oeuvre ou encore de s'approvisionner auprès de fournisseurs de ces pays, de préférence à des producteurs nationaux.

La délocalisation des activités, qui, en d'autres termes, consiste à séparer les lieux (ou pays) de production et les lieux (ou pays) de consommation, constituent un phénomène qui, apparemment, est longtemps resté circonscrit à quelques secteurs.

L'accélération du phénomène sur la période récente devrait selon toute vraisemblance se poursuivre au cours des prochaines années.

I - LES DETERMINANTS DE LA DELOCALISATION

A. LE COUT DU TRAVAIL.

Le coût du travail est la variable non exclusive mais déterminante de la délocalisation.

1. Rappels théoriques (1)

Toute la théorie économique de la spécialisation internationale et de la division du travail, repose au départ sur le coût des facteurs de production.

1. Source : Relations économiques internationales, J. L. Mucchelli, Hachette.

L'analyse suit deux étapes :

Première étape : la spécialisation

Un pays se spécialise dans les productions pour lesquelles il bénéficie d'un **"avantage comparatif"** en termes de coût.

Les principes ont été étudiés depuis le XVIIIe siècle, et même devenus plus sophistiqués, gardent toute leur pertinence aujourd'hui.

Adam Smith (1776) : -un pays participe à l'échange mondial s'il a un avantage absolu dans une production, c'est-à-dire s'il produit une marchandise moins cher que tous les autres pays-

Ricardo (1817) : -il est toujours avantageux pour deux pays de commercer, dès lors qu'ils se spécialisent dans le bien dans lequel leur avantage comparatif est le plus fort. La structure des avantages comparatifs est donnée par les coûts comparés entre les deux pays-

Heckscher et Ohlin (1933) : -les différences de dotation de facteurs sont à la source des avantages comparatifs : un pays a un avantage comparatif dans le produit qui utilise intensément le facteur pour lequel il a une abondance factorielle relative par rapport à un partenaire commercial-

Ces trois analyses conduisent à une hiérarchisation des échanges internationaux : le pays innovateur se spécialise et exporte des produits technologiques avancés. Les pays en voie de développement ou d'industrialisation se spécialisent et exportent des produits totalement banalisés, les pays nouvellement industrialisés se trouvent dans une situation intermédiaire.

L'évolution technologique a cependant modifié le concept même de banalisation. Il ne s'agit plus seulement de produits bas de gamme ou de produits où le coût de travail est dominant, mais deux éléments nouveaux interviennent :

- Les produits banalisés sont ceux pour lesquels les différences de technologie interviennent peu. Dès lors, ce sont les dotations de facteurs de production et leurs coûts relatifs qui jouent un rôle essentiel dans les échanges et la spécialisation des pays.

- Les produits suivent un cycle : à la fin du cycle, lorsque le produit est banalisé, la concurrence s'effectue principalement en termes de prix.

Ce dernier facteur est important pour comprendre que la compétition internationale n'affecte pas les seules marchandises traditionnelles, textile et mégisserie, mais aussi les produits qui, pour être sophistiqués, n'en sont pas moins banalisés. Tel est le cas d'une partie des travaux d'informatique (saisie, voire établissement de logiciels).

Cette première étape conduit à la spécialisation des pays, et par conséquent aux exportations de produits "banalisés", en provenance de pays à bas coût de main-d'œuvre et des nouveaux pays industriels, vers les pays occidentaux.

Deuxième étape : la délocalisation

L'analyse théorique de la délocalisation entendue au sens strict, c'est-à-dire production dans un pays et réimportation, combine la théorie générale des coûts comparatifs avec la théorie des avantages compétitifs des firmes. Ces avantages compétitifs peuvent provenir de deux sources : celles qui réduisent les coûts de production (par innovation technologique au coût des facteurs de production) et celles qui permettent la différenciation des produits (marques, publicité).

La délocalisation correspond au cas où la recherche d'avantages compétitifs de firmes est forte (recherche de coût de production faible), la différenciation des produits est forte (politique de marque), la demande de produits est forte, mais l'offre de facteurs de production est faible. La firme nationale va chercher des facteurs de production à l'étranger pour revenir ensuite exploiter son propre marché intérieur.

Le cas type est le textile : *- les firmes européennes, si elles veulent rester compétitives dans le textile, doivent se délocaliser : ce produit banalisé est intensif en main-d'œuvre peu qualifiée et leurs pays d'origine ne possèdent plus ce facteur en abondance. Cependant, la part la plus importante de la demande se trouvant dans leurs pays, cette production délocalisée devra être réimportée -.*

Tableau n° 1

	Avantages compétitifs de la firme		Avantages comparatifs du pays	
	Demande de facteurs	Offre de produits Différenciation	Offre de facteurs	Demande de produits
Production nationale Vente nationale	forte	forte	forte	forte
Investissement à l'étranger Vente à l'étranger	forte	forte	faible	faible
Investissement à l'étranger Vente nationale	forte	forte	faible	forte
Exportation	forte	forte	forte	faible
Importation	faible	faible	faible	forte

2. Évaluation

L'évaluation du coût réel de main-d'oeuvre est relativement délicate tant les situations sont variées. Certains relais d'opinion comme parfois quelques fédérations professionnelles ont présenté des chiffres qui ont le mérite de marquer les esprits et de révéler l'intensité des concurrences mais qui doivent cependant être affinés. Le groupe de travail a adressé par l'intermédiaire de la Direction des relations économiques extérieures -D.R.E.E.- un questionnaire aux postes d'expansion économique -P.E.E.- français établis dans les différents pays habituellement cités comme bénéficiant des délocalisations. Ces informations recueillies sont particulièrement utiles pour apprécier les coûts réels, c'est-à-dire toutes charges comprises, du coût de main-d'oeuvre.

Deux constats se dégagent des informations recueillies auprès des postes :

- le coût réel de la main-d'oeuvre locale est souvent supérieur à celui annoncé -ou attendu- ;

- les charges et accessoires de salaires, même s'ils majorent parfois sensiblement les coûts réels de travail, sont loin de combler les écarts, parfois considérables, constatés entre la France, et d'une façon générale, l'Europe, et les pays à bas coût de main-d'oeuvre.

a) Coût estimé et coût réel

L'analyse du coût du travail suppose deux précautions préalables. Le coût réel de travail doit prendre en compte les charges annexes pesant sur le travail et les disparités microrégionales, toutes deux pouvant être significatives.

• Les charges annexes pesant sur le travail

Primes, indemnités et charges sociales peuvent, ailleurs comme ici, majorer parfois sensiblement le coût réel de la main-d'oeuvre de certains pays.

La France n'a pas, dans ce domaine, le monopole de la complexité. Soit elle a su l'exporter, soit d'autres pays l'ont inventé en même temps qu'elle, comme l'indiquent les régimes applicables en Tunisie ou en Chine, présentés ci-après. Ainsi, en Chine, le coût réel du travail est de deux à trois fois plus élevé que les chiffres indiqués

par l'administration chinoise aux investisseurs potentiels étrangers. En Europe de l'Est, le taux des cotisations sociales à la charge de l'employeur sont voisins de 50 %. Certaines particularités locales, non figées dans une quelconque réglementation, ne doivent pas être oubliées, telles, cette prime de Têt au Vietnam, ou ces indemnités compensatrices destinées au logement des cadres, à Shanghai.

Tableau n° 2
Salaire et coût du travail (Situation en avril 1993)

Chine	Ouvrier spécialisé	Ouvrier non spécialisé	Tunisie	Ouvriere textile (10 ans d'ancienneté)
Salaire :				
. Salaire de base	600	300	. Salaire de base	550
. Prime	250	100	. Prime de présence	3
. Indemnité	100	100	. Prime de transport I	11
			. Prime de transport II	18
Allocation :			. Prime d'assiduité	35
. Assurance	160	80	Indemnité complémentaire ..	180
. Retraite	160	80	. Traitement de base	800
. Aide au logement	50	50	. Sécurité sociale	135
			. 13ème mois (fraction)	146
Divers :			. Congé annuel (fraction)	146
. Nourriture-vêtement ...	25	25	. Prime d'habillement	16
. 13ème mois	112	60	. Assurance groupe	55
			. Assurance de congé	32
Total	1.457	795	Total	1.330

Source : Postes d'Expansion Économique D.R.E.E. Commission des finances du Sénat.

• Des disparités micro-régionales parfois significatives

Au sein d'un même pays, il existe une grande différenciation des salaires selon les secteurs, et les régions. Deux facteurs interviennent en ce sens : la position géographique et, surtout, l'importance des relations avec les investisseurs étrangers.

La position géographique comme la qualité des infrastructures est importante. Les premières zones dans lesquelles les délocalisations ont été effectuées sont soit d'anciens ports de la marine de guerre (Singapour, Hong Kong), soit des pays où les américains ont mis en place des infrastructures de base durant la guerre froide : de Taïwan à la Corée du Sud. En Roumanie, les salaires de la zone frontalière avec la Hongrie sont majorés de 50 % par rapport au reste du pays. Aux Philippines, il existe trente et une zones de salaires différentes.

Plus les relations avec les investisseurs étrangers sont anciennes ou importantes et plus les coûts sont élevés.

En Tunisie, le coût horaire dans le secteur de l'électronique est inférieur au tarif demandé dans le textile, dans lequel les délocalisations sont anciennes. Un phénomène comparable peut être constaté en Chine, puisque les salaires pratiqués à Canton, ville ouverte de longue date aux étrangers et notamment aux occidentaux, sont supérieurs de près de moitié à ceux de Pékin.

Tableau n° 3
Les disparités régionales de salaires (exemple chinois)

	Pekin	Shangai	Canton
Ouvrier spécialisé :			
. Salaire de base	600	600	750
. Coût réel	1 457	1.791	1 968
Ouvrier non spécialisé :			
. Salaire de base	300	300	350
. Coût réel	794	1.031	1.202

Source : *Piste d'Expansion Economique Pekin*

Dans les pays d'Europe de l'Est, notamment en Tchécoslovaquie, il n'est pas rare que les salaires des personnels employés dans des sociétés à participation étrangère soient supérieurs d'un tiers aux salaires courants.

b) Estimation des coûts de main-d'oeuvre

Les écarts de coûts de main-d'oeuvre, par comparaison avec les coûts en vigueur en France ou en Europe, sont importants, voire considérables. Les situations sont cependant très diversifiées selon les pays. Selon ce critère de coûts de main-d'oeuvre, le "record" semble aujourd'hui être détenu par le Vietnam (de l'ordre de 200 F par mois pour un ouvrier) et, "à égalité" l'Inde et la Roumanie (de l'ordre de 500 F par mois). Selon de nombreux interlocuteurs, auditionnés ou interrogés par le groupe de travail, la situation dans les pays d'Europe de l'Est, et notamment la Russie, présente des caractéristiques tout à fait particulières. Les coûts constatés seraient "sans concurrence mondiale".

Le tableau général est donné dans l'avant-propos du présent rapport.

Tableau n° 4
Coûts de main d'oeuvre 1993
Coût horaire toutes charges incluses

(francs)

Pays	Salaire horaire minimum	Indice par rapport au salaire horaire minimum en France	Coût horaire moyen pour un :		
			Cadre ou équivalent	Agent de maîtrise ou équivalent	Ouvrier qualifié ou équivalent
France	47,7	Indice 100			
Hongrie	5	10,5	35	25	11
Ex-Tchécoslovaquie ..	3,5	7,3	44	19,8	11
Roumanie	1,8	3,8	4	3,4	2,5
Pologne	2,5	5,2	13	5,5	5
Maroc	5,3	11,1	49	16,4	10
Tunisie	6	12,6	37	18	15
Madagascar	n p.		57,5	2,70	1,20
Ile Maurice	Pas de salaire minimum		34,5	9,30	5,75
Taiwan	14	29,4	94	34	23
Chine	Pas de salaire minimum	--	20	10	9
Philippines	1	2,1	15,7	5,8	4
Thaïlande	3,3	6,9	55	27,5	5,5
Vietnam	1	2,1	7,5	2,75	1,5
Inde	Pas de salaire minimum	--	8,75	4,5	2,6

Source : Postes d'Expansion Economique - Calculs D.R.E.E., Commission des finances du Senat.

Note : Charges sociales à Madagascar et Ile Maurice non précisées ; application d'un coefficient forfaitaire de 15 %.

Note méthodologique :

Les coûts horaires ont été calculés en évaluant la part patronale des cotisations sociales et en ramenant la durée mensuelle du travail, pour toutes les catégories de salaires, à 170 heures en Europe Centrale et Orientale et à 200 heures en Asie.

Dans certains cas, comme en Hongrie, en Chine ou en Thaïlande, les données retenues tiennent compte de la sur-évaluation des rémunérations dans les filiales d'entreprises étrangères ou dans les joint-ventures à participation étrangère. Dans les autres cas, les indications retenues correspondent parfois à des moyennes (lorsque des fourchettes ont été indiquées par le Poste d'Expansion) qui sous-estiment sans doute le coût salarial dans les implantations étrangères.

Lorsque les salaires ont été indiqués en monnaie locale et en dollar, la conversion a été opérée sur la base du dollar à un taux de change de 1 \$ = 5,50 F.

Au cours d'un voyage effectué à Shenzhen, en mai dernier, il a été indiqué au rapporteur du groupe de travail, que les salaires atteignaient, souvent des montants inférieurs à ceux indiqués dans ce tableau, de l'ordre de 350 F par mois, charges sociales incluses, pour 10 heures par jour, 8 heures par semaine.

Ces chiffres généraux, doivent être affinés, profession par profession, secteur par secteur, pour apprécier l'écart réel des salaires (voir ci-après, III et IV du présent chapitre).

B. LES AUTRES FACTEURS

Le différentiel du coût du travail n'est pas le seul critère de délocalisation : *- aucune entreprise n'a jamais songé à monter des téléviseurs en Centrafrique alors que les salaires y sont dérisoires - (1)*. Un certain nombre d'autres facteurs interviennent pour engager le processus :

- des incitations de plus en plus fortes ;
- des contraintes de moins en moins nombreuses.

1. Des incitations de plus en plus fortes

a) *La main-d'œuvre : savoir-faire et "flexibilité"*

• Les secteurs impliqués sont le reflet des points forts de chaque pays. La qualification et un "savoir-faire" sont des facteurs déterminants, qu'il s'agisse de produits plus ou moins élémentaires, tels que segments de production qui n'exigent qu'une main-d'œuvre peu spécialisée - montages de tiges dans l'industrie de la chaussure, montage manuel de circuits imprimés dans l'industrie électronique, assemblage dans le textile - ou de production plus élaborées.

1. *Panorama économique mondial, J. Cieneroux, 1988.*

Le "savoir-faire" peut aussi être commercial. La Chine est un pays de délocalisation non seulement parce que sa main-d'oeuvre est moins chère, mais aussi parce que les chinois sont d'excellents commerçants.

Le savoir-faire peut enfin être technologique.

La compétence des indiens en logiciels est internationalement réputée. Les ingénieurs informaticiens indiens sont souvent formés aux écoles américaines égales ou supérieures aux grandes écoles européennes. Les grandes écoles polytechniques d'Europe orientale forment des ingénieurs de tout premier plan. L'ignorer serait une faute et une insulte.

• La délocalisation permet en outre de profiter de ce qui est pudiquement appelé une certaine "flexibilité". Ces avantages, sont maximisés en cas de sous-traitance (modulation des travaux, ajustement aux besoins). Ils sont facilités, dans une certaine mesure et du point de vue de l'entreprise, par une main-d'oeuvre rendue extrêmement disponible par des horaires intensifs (travail le samedi, dimanche -Tunisie-) et parfois la "quasi-inexistence" de législation sociale (-Thaïlande et autres pays-).

La délocalisation permet aussi de combler une pénurie de main-d'oeuvre. Ce fut notamment le cas de l'horlogerie suisse. Les premiers cas de délocalisation remontent au début des années 70, pour combler une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée : à la suite de mesures restrictives prises par les pouvoirs publics à l'encontre des travailleurs immigrés, l'horlogerie suisse délocalisa une partie de ses productions... à Hong Kong. On sait ce qu'il advint : la délocalisation "de dépannage" s'érigea vite en système et le dépanneur ne tarda pas à maîtriser le donneur d'ordre...

Cette pénurie d'ouvriers qualifiés est également évoquée par les industriels allemands du textile : *trouver des ouvriers qualifiés est de plus en plus dur. Coudre n'est pas une profession tellement respectée. Les femmes comme les jeunes préfèrent travailler dans les industries high tech* (11).

b) L'argument commercial : produit d'appel et qualité croissante

• La diffusion de produits importés à bas prix peut entrer dans une stratégie commerciale simple, pour vendre d'autres marchandises plus élaborées. Cette pratique est courante dans la

grande distribution, où la marchandise importée sert de "produit d'appel" qui sert à vendre d'autres produits ; c'est aussi le cas pour certains secteurs qui incorporent des productions étrangères à bas prix délocalisées, donc des productions plus sophistiquées et une gamme plus vaste de produits (cas de l'outillage : certaines marques conservant la fabrication de l'outillage électrique ou plus sophistiqué, et commercialisant sous leur marque, l'outillage à main fabriqué ailleurs. Ainsi, dans un même coffret d'outillage se mêlent les deux productions, l'une nationale, l'autre délocalisée).

• Les produits importés des pays à bas coût de main-d'oeuvre sont également dans l'ensemble de très grande qualité. Sur ce plan, les progrès réalisés dans tous les secteurs ont été énormes.

C'est le cas des secteurs traditionnels. Dans le textile - *les fournisseurs des pays du sud-est asiatique sont de plus en plus compétents dans le choix des tissus de qualité* (1).

- *La qualité et la productivité sont en Tunisie, comme en Hongrie, tout à fait correctes : en qualité, quasiment comparable à la France pour la Tunisie et parfois supérieure en Hongrie et en productivité légèrement inférieure dans les deux cas* (2).

Mais c'est aussi le cas pour les autres productions.

Deux exemples suffisent à eux seuls à illustrer ce mouvement.

Dans les années 60, les industriels japonais étaient accusés de "copier" les occidentaux, leurs produits étaient considérés avec condescendance ou mépris. Aujourd'hui, sur de nombreux secteurs, ils sont devenus la norme, la référence internationale, que les copiés d'autrefois - quand ils survivent - tentent de suivre...

L'exemple japonais sera suivi par d'autres. Faut-il rappeler, à ceux qui en douteraient, que selon l'ancien président de Bull, M. Francis Lorentz, *les logiciels fabriqués en Inde sont moins chers et meilleurs que ceux fabriqués en France*.

c) *Les politiques incitatives*

De nombreux pays cherchent à attirer les investisseurs étrangers, et en particulier les investisseurs concourant aux exportations, par une politique incitative.

1. Audition de M. Marcel Albert, président-directeur-général de la société Albert, 17 mars 1993.

2. Réponse au questionnaire d'entreprise, Société Lafuma (immobilier de jardin).

Les pays utilisent trois outils principaux :

- une tarification douanière privilégiée :

Les marchandises importées sont exemptées de droits de douane, à condition d'être réexportées en majorité après transformation (Taiwan, Thaïlande).

- des dispositions juridiques facilitant les transferts financiers, ou les contrôles, par des capitaux étrangers, des sociétés exportatrices. C'est le cas en Thaïlande et au Maroc. La mesure la plus symbolique ayant été l'abrogation du décret d'application de la loi de marocanisation en janvier 1990 ;

- des dispositions fiscales incitatives dans un grand nombre de pays : absence de l'impôt sur les bénéfices à Taiwan, déductions fiscales en Thaïlande.

L'exemple le plus frappant est en Chine qui cherche à attirer un maximum d'investisseurs.

Outre un assouplissement considérable de la législation et l'ouverture de nouveaux secteurs d'activité (transports, immobilier, énergie, agriculture...) à l'investissement étranger, des incitations fiscales sont prévues lorsque l'investissement étranger repose sur une technologie avancée ou génère des exportations d'un montant supérieur à 40 % du chiffre d'affaires, et/ou permet la production sur place de produits jusque là importés

Ces trois outils sont combinés dans le cadre de création de zones de développement économique (Chine) ou de zones franches. La Tunisie offre notamment une large panoplie d'incitations fiscales.

La Tunisie a mis en place dès 1972 un dispositif pour promouvoir le développement du secteur des entreprises exportatrices, dispositif qui s'apparente au système de la zone franche et qui a eu pour objectif d'attirer des activités de délocalisation. Des avantages fiscaux sont accordés aux entreprises, de même qu'un régime de change particulier. Enfin, ces entreprises travaillent entièrement en régime de zone franche, un douanier étant affecté à chaque entreprise.

La loi de 1987 portant code des investissements industriels, octroie des avantages spécifiques aux "investissements de création, d'extension ou de renouvellement (destinés) aux exportations totales ou partielles". Ces avantages sont récapitulés ci-après.

**Principaux avantages accordés en Tunisie
aux investissements dans les industries manufacturières
totalement exportatrices :**

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices ;
- Libre transfert des bénéfices réalisés ;
- Remboursement des taxes sur le chiffre d'affaires pour les achats locaux effectués auprès de non producteurs ;
- Remboursement des taxes sur le chiffre d'affaires sur les biens d'équipement, matières premières, importés et acquis sur le marché local ;
- Suspension de la taxe sur le chiffre d'affaires réalisé par les entrepôts sous douane dont les opérations de prestations de service, approvisionnement et achats sont effectués auprès de producteurs locaux ,
- Régime forfaitaire de contribution fiscale du personnel étranger, fixé à 20 % du montant de la rémunération brute ;
- Quatre cadres étrangers peuvent être recrutés par l'entreprise sans formalités ;
- Prise en charge par l'Etat des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation des projets ;
- Prise en charge totale par l'Etat des contributions patronales au régime légal de sécurité sociale au titre des rémunérations versées au personnel de nationalité tunisienne durant cinq ans renouvelable pour une période d'égale durée

2. Des contraintes de moins en moins nombreuses

La délocalisation n'est pas un remède miracle, d'utilisation générale et indifférenciée. Elle est soumise à des contraintes d'utilisation précises, et comporte des coûts cachés.

En revanche, les obstacles traditionnels aux délocalisations -distance, transport- sont de moins en moins déterminants.

a) Contraintes d'utilisation

D'une façon générale, le produit délocalisé doit être banalisé, standardisé (T-shirt), il doit comporter en valeur, peu de matière première et beaucoup d'assemblage.

La délocalisation est adaptée aux productions en séries importantes et relativement mal adaptées aux commandes spéciales, réassortiments de stocks après une demande brutale, aux produits "fantaisie" ou de mode. La main-d'oeuvre elle-même perd son "savoir-faire" lorsqu'elle travaille sur un produit "hors normes". L'union des industries textiles a calculé que *« dans l'habillement, la fabrication de produits fantaisie entraîne en France une chute de productivité de 20 %, dans les unités délocalisées, elle chute de 50 % »* (1).

D'autres problèmes matériels peuvent apparaître, notamment les délais. Ce point est notamment évoqué en Chine :

« Le problème, le plus fréquemment rencontré, concerne les délais de livraisons qui sont rarement respectés par les fournisseurs chinois, en raison des défauts inhérents au système économique de ce pays (manque de capacité de transport et fourniture d'énergie insuffisante) » (2).

Les délais peuvent être intégrés dans les stratégies de délocalisation de certains secteurs. C'est le cas notamment du textile dont les représentants souhaitent *« privilégier les relations avec le Maghreb ou la Pologne, grâce à une fourniture en des temps record, et se protéger ainsi des importations venues d'Asie »*.

Cette faculté d'adaptation est notamment impérative dès lors qu'il s'agit de services. L'échec de l'expérience d'Indosuez en Inde est sur ce point éclairant.

1. Audition de M. Jacomet, Président de l'Union des Industries Textiles, 10 mars 1993.

2. Questionnaire D.R.E.E., Poste d'Expansion Economique, Chine.

Exemple d'une délocalisation décevante

Indosuez - Bombay

Indosuez a ouvert en 1988 à Bombay, une unité chargée d'élaborer et de développer des logiciels informatiques, destinés aux agences et partenaires de la banque. L'opération était justifiée par un coût inférieur de 40 % au coût français, la qualification, l'accueil fiscal des zones off shore, la collaboration du groupe indien T.A.T.A., et le précédent de la City Bank, qui emploie en Inde près de 700 personnes. L'unité, ouverte en 1988 a comporté jusqu'à 80 personnes, dont 3 français. L'expérience s'est quasiment arrêtée en 1991 -seule ne subsiste en Inde qu'un petit centre de 15 personnes.

Les analystes programmeurs indiens, de très haute qualité, pouvaient être parfaitement adaptés aux demandes de la banque américaine (car les objectifs et les méthodes des différentes agences et succursales dans le monde sont très voisins), mais ils étaient beaucoup moins dans le cas d'une banque d'affaire. Les spécifications formelles étaient réduites au départ, l'élaboration d'un logiciel demandait des "va-et-vient" permanents entre la banque et son unité indienne, l'économie liée au coût du travail était annulée par le temps d'ajustement.

Pour M. Jeancourt Galignani, président d'Indosuez -*l'expérience prouve que l'activité de service est difficile à délocaliser dans des pays de culture différente, sauf à donner des tâches très spécifiques, et très formellement définies*- (1).

(1) *Audition de M. Jeancourt Galignani, Président d'Indosuez, 28 avril 1993.*

Les délocalisations comportent des coûts induits : une sorte de "droit d'entrée" qui correspond à l'investissement de départ et aux dépenses de personnel supplémentaires, des "droits de sortie" qui correspondent au coût de transport. Ces deux dépenses supplémentaires, sans être négligeables ont tendance à diminuer.

b) Les "droits d'entrée"

- L'investissement de départ :

Un certain nombre de délocalisations prennent la forme d'investissements directs, sous forme de contrôle à 100 % du capital, ou de co-entreprise, avec des partenaires locaux ; mais le partenariat ne donne pas toujours les résultats attendus.

- Lors de la constitution de co-entreprises avec des sociétés chinoises, les entreprises françaises choisissent en général d'être majoritaires, l'expérience ayant montré que le partenaire chinois n'apportait pas les soutiens escomptés, notamment en ce qui concerne les relations avec l'administration chinoise (ex : Merlin Gerin, Atochem, Rhône Poulenc, Doumer, Allibert...). D'autres, comme l'Air Liquide, préfèrent contrôler à 100% leur filiale chinoise - (1).

Ainsi, dans de nombreux cas, l'investissement de départ est supérieur à celui escompté.

L'investissement important réalisé par Majorette en Thaïlande (construction d'un immeuble à étages) a certainement contribué pour une part à l'échec de cette tentative de délocalisation.

Cette contrainte est cependant tournée par le recours de plus en plus fréquent à la sous-traitance et au négoce international, formes détournantes de délocalisations d'aujourd'hui, qui allègent considérablement les frais d'immobilisation.

- Les dépenses de personnel

Les délocalisations imposent souvent un encadrement sur place de personnels français expatriés, et des contrôles sur place de qualité *- dont l'importance est vitale en matière de délocalisation -*. Certains font remarquer que *- ces opérations internationales sont parfois difficiles à mener pour les industriels français des P.M.E. de certains secteurs traditionnels, au regard des pratiques des grandes sociétés multinationales -* (2).

c) Les "droits de sortie"

- La contrainte du transport, encore déterminante dans les décisions de délocalisation il y a encore quelques années, est devenue relativement accessoire.

A l'évidence, plus la marchandise est facile à transporter et plus la délocalisation est possible.

1. Réponse au questionnaire adressé au Poste d'Expansion Economique - D.R.E.E.

2. Audition de M. Daniel Alboaf, délégué général de la fédération française des industries du jouet, 24 mars 1993.

Le moyen de transport est même intégré dans la stratégie des entreprises. Ainsi, les professionnels du jouet français "pourraient avoir trouvé la parade en fabriquant des produits plus volumineux, plus difficiles à exporter-importer à cause du coût du transport".

Exemple : Smoby était spécialisé dans le jouet d'initiation, imposant, trop volumineux pour intéresser les concurrents asiatiques : mais la stratégie perd de son efficacité, car les jouets trop encombrants intéressent de moins en moins les hyper (1).

La distance peut être gérée et devenir alors dans certains cas, un élément de concurrence. La proximité de l'Europe de l'Est sera à cet égard un élément déterminant de cette concurrence internationale. Ce facteur devient essentiel pour certains produits :

-Ainsi, le poisson pêché par les chalutiers français au nord de l'Irlande, revient à Concarneau après 4 ou 5 jours de mer, mais arrive à Paris, par fret aérien, dès le lendemain quand il est pêché par les pêcheurs irlandais.

Le même, un Boeing chargé de fleurs coupées arrive tous les deux jours à Paris en provenance de Colombie (2).

On peut même imaginer qu'une comptabilité donnée à 19 heures à Paris ou à Londres, soit traitée en Inde ou aux Philippines pendant la nuit (la journée là-bas) et soit retournée dès le lendemain matin.

Par le jeu des décalages horaires et de saison, la distance devient un facteur de production.

- Le transport international est surtout devenu moins coûteux

-Les coûts des transports internationaux ont été pendant longtemps un obstacle à la circulation des produits. Or, depuis une vingtaine d'années, ceux-ci baissent plus rapidement que les coûts de production, étendant du même coup la zone de compétitivité de nombreux pays ou d'unités de production jusque-là repliés sur leur propre marché. Le transport d'une voiture fabriquée au Japon rendue à Cherbourg coûte aujourd'hui moins de 1.500 francs, soit à peu près le même prix que pour expédier par la route un véhicule fabriqué dans le sud de l'Espagne vers l'Europe du Nord (3).

1. M.O.C.I., 18 janvier 1993.

2. Anecdotes rapportées par M. Michel-Edouard Leclerc lors de son audition le 13 mai 1993.

3. Jean-Louis Lévêq, "La révolution des pouvoirs".

Le coût du fret maritime a diminué de 23 % de 1985 à 1992, en francs courants, soit 40 % en francs constants.

Tableau n° 5
Évolution du coût du fret maritime
1985 = 100

1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
100	85,2	81,4	82,5	84,4	77,7	82,2	75,5

Source : *Compagnie Générale Maritime.*

Le coût du fret aérien a diminué de 1 % par an en francs courants depuis 1984, soit une baisse de 30 % en francs constants. La baisse est de 50 % pour le transport de passagers. Outre la concurrence, l'évolution de la parité monétaire franc-dollar n'est cependant pas étrangère à cette baisse (le coût du fret aérien exprimé en dollars courants aurait même tendance à augmenter à nouveau sensiblement depuis 3 ans).

Par ailleurs, le prix de la minute de communication téléphonique depuis Paris a été divisé par deux en 5 ans sur New-York et en 8 ans sur le Japon. La dérèglementation du marché de la communication à distance accélèrera le développement des télécommunications.

Les communications, quelles que soient leur forme sont de moins en moins coûteuses, facilitant ainsi les stratégies d'internationalisation.

II - LES CAUSES DE L'ACCELERATION

Les délocalisations se diffusent dans les différents secteurs de l'économie à la manière d'un engrenage, une mécanique constituée par une logique imparable lubrifiée par des opportunités nouvelles.

La délocalisation résulte d'une logique implacable. Une fois le processus amorcé, le phénomène ne peut, naturellement que s'accélérer et s'amplifier.

A. L'INEVITABLE ENGRENAGE

1. Une logique implacable

a) *La demande du gestionnaire*

La démarche du gestionnaire est parfaitement simple : il cherche à produire ou s'approvisionner là où c'est le moins cher et à vendre là où il y a du pouvoir d'achat. La démarche de l'acheteur, qu'il soit consommateur individuel, entreprise ou administration, est en phase avec celle du gestionnaire : il cherche à acheter au prix le plus bas, sous réserve d'un minimum de qualité, et le fait d'autant plus facilement qu'il se trouve confronté à des contraintes budgétaires de plus en plus sévères.

Cette logique se développe d'autant plus aisément sous l'effet de *la globalisation de l'économie mondiale, qui réduit le monde à un centre d'échanges entre consommateurs transformés en pions identiques et interchangeables* (1), et d'une forme de consumérisme dont l'expression simplifiée, mais vérifiée, est une demande de produits de consommation toujours plus abondante et à meilleur marché.

Cette logique s'impose également sur l'effet des concurrences extérieures, par l'intermédiaire des importations à bas coût de main-d'oeuvre.

b) *L'effet dilué de la concurrence dans les prix*

Les importations industrielles des pays à bas coût de main-d'oeuvre connaissent une augmentation régulière depuis quelques années.

Tableau n° 6
Part des pays hors O.C.D.E. dans les importations industrielles

1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
9,2	9,7	9,8	11	11,7	11,8	12,1	12,9	13,7

Source : Ministère de l'Industrie, D.G.S.I.

Voir tableau complet en annexe.

1. Albin Chalandon, *Le Figaro*, 18 mai 1993.

Cette évolution déjà à elle seule éclairante rend toutefois mal compte de l'effet parfois dévastateur de ces importations sur les productions françaises européennes.

Cet effet a été présenté de façon imagée mais parfaitement pertinente par M. Francis Mer, Président d'Usinor Sacilor :

L'effet des prix des importations ou la parabole du vin dans l'eau

• Une seule importation d'une goutte d'eau suffit parfois à perturber des marchés français et européens tendus.

Les déclarations de certains hommes politiques et de certains économistes montrent qu'ils n'ont pas encore suivi selon quel procédé se formaient les prix sur nos marchés. J'ai tenté de leur expliquer à partir d'une image que je vous livre.

Dans leur esprit, le marché européen est à l'image d'un verre d'huile dans lequel on rajouterait une goutte de vinaigre -les aciers de l'Est à prix de dumping-. L'huile reste pure, le vinaigre venant simplement se coller dans un coin, sans se mélanger à l'huile. A la limite, on peut même reprendre la goutte de vinaigre avec une cuillère. Rien n'est change : pas de propagation et pas d'effet de l'adjonction marginale. Mais notre marché ressemble plutôt à un verre d'eau dans lequel on laisserait soudain tomber un peu de vin. Celui-ci va d'un coup colorer définitivement la totalité de l'eau

Quelques pourcents de la consommation apparente d'acier vendus à bas prix troublent donc l'ensemble du marché-

Francis Mer, Président d'Usinor Sacilor

Pourtant, une fois le processus engagé, il paraît irréversible.

2. L'engrenage

La délocalisation est un mouvement continu qui ne s'arrête jamais et se diffuse progressivement. L'engrenage est enclenché par trois mécanismes distincts :

- la diffusion des délocalisations au sein d'un même secteur ;*
- la diffusion des délocalisations au sein de la filière de production ;*
- la diffusion entre secteurs.*

a) Première étape : la diffusion des délocalisations au sein d'un même secteur

Dès que dans un secteur, la brèche est ouverte, il est absolument impossible d'y résister. Qui pourrait concurrencer une société qui propose un produit quasiment identique au vôtre, deux fois moins cher ?

« Le plus malin qui a trouvé un filon casse les prix, et prend des parts de marché ! » (1). Les autres réagissent et "exploitent le filon" en délocalisant à leur tour. Pour rester dans la compétition, les sociétés d'un même secteur (production ou distribution) sont obligées de s'aligner sur le mieux offrant, c'est-à-dire sur l'entreprise qui délocalise.

La délocalisation est d'abord, pour les premiers, une opportunité à saisir, puis devient, très vite pour les suivants, une contrainte de marché.

Le phénomène se répand d'autant plus facilement dans le secteur que celui-ci est éclaté, composé d'unités inégales, avec un grand nombre de P.M.E. Le cas typique est celui de l'habillement...

L'extension des délocalisations dépasse totalement le seul cadre national, et le phénomène est naturellement européen. Dans ce secteur, l'Allemagne fut un des premiers à adopter une telle politique. Les industriels français "plus timides" -sic- ne s'engageant dans ces stratégies que depuis une dizaine d'années.

Pour la très grande majorité, des personnes auditionnées la délocalisation d'activités est inéluctable : *« remettre en cause la délocalisation, c'est comme réouvrir les mines à charbon »* (1).

L'avantage en termes de coût de départ est déterminant, s'amenuise progressivement et finit par s'annuler.

b) S'enclenche alors la deuxième étape : la diffusion au sein de la filière de production

La réaction naturelle est en effet de conserver cet avantage de coût en délocalisant davantage.

D'une part, en délocalisant tout un segment de production :

Initialement, les délocalisations avaient un but positif, puisqu'elles permettaient d'abaisser les prix de revient moyens des productions globales, de conserver ainsi, voire de conquérir de nouvelles parts de marchés, et finalement, de préserver des emplois en France. Mais, petit à petit, les entreprises qui s'étaient délocalisées partiellement, ont supprimé, ou diminué, leurs productions en France, et se sont installées complètement hors de l'Europe.

D'autre part, en délocalisant d'autres segments de production en ajoutant :

En effet, la stratégie de délocalisation permet, pendant un temps, de rester compétitif. Mais elle ne peut être considérée comme définitive, chaque stade de la production pourrait connaître des évolutions et nécessiter une délocalisation partielle dans le même pays ou ailleurs. C'est le cas dans le secteur textile - habillement puisque chaque stade de fabrication peut être délocalisé : filature, tissage, impression, confection... Telle étape peut être réalisée en Chine ou à Taïwan, telle autre en Inde. L'exemple est réel :

-Les fournisseurs des pays du Sud-Est asiatique sont dorénavant de plus en plus compétents dans le choix de tissus de qualité, notamment de pièces de coton achetées à des tarifs préférentiels en Inde. L'avantage cumulatif obtenu permet ainsi de produire en Chine des anoraks au prix de revient de 70 francs contre 210 francs en France. (1).

Enfin, descendant en aval, la filière de commercialisation, puisque la délocalisation ne touche plus seulement la production, mais même le contrôle des normes de qualité du produit (voir ci-après IV "Les délocalisations dans les services").

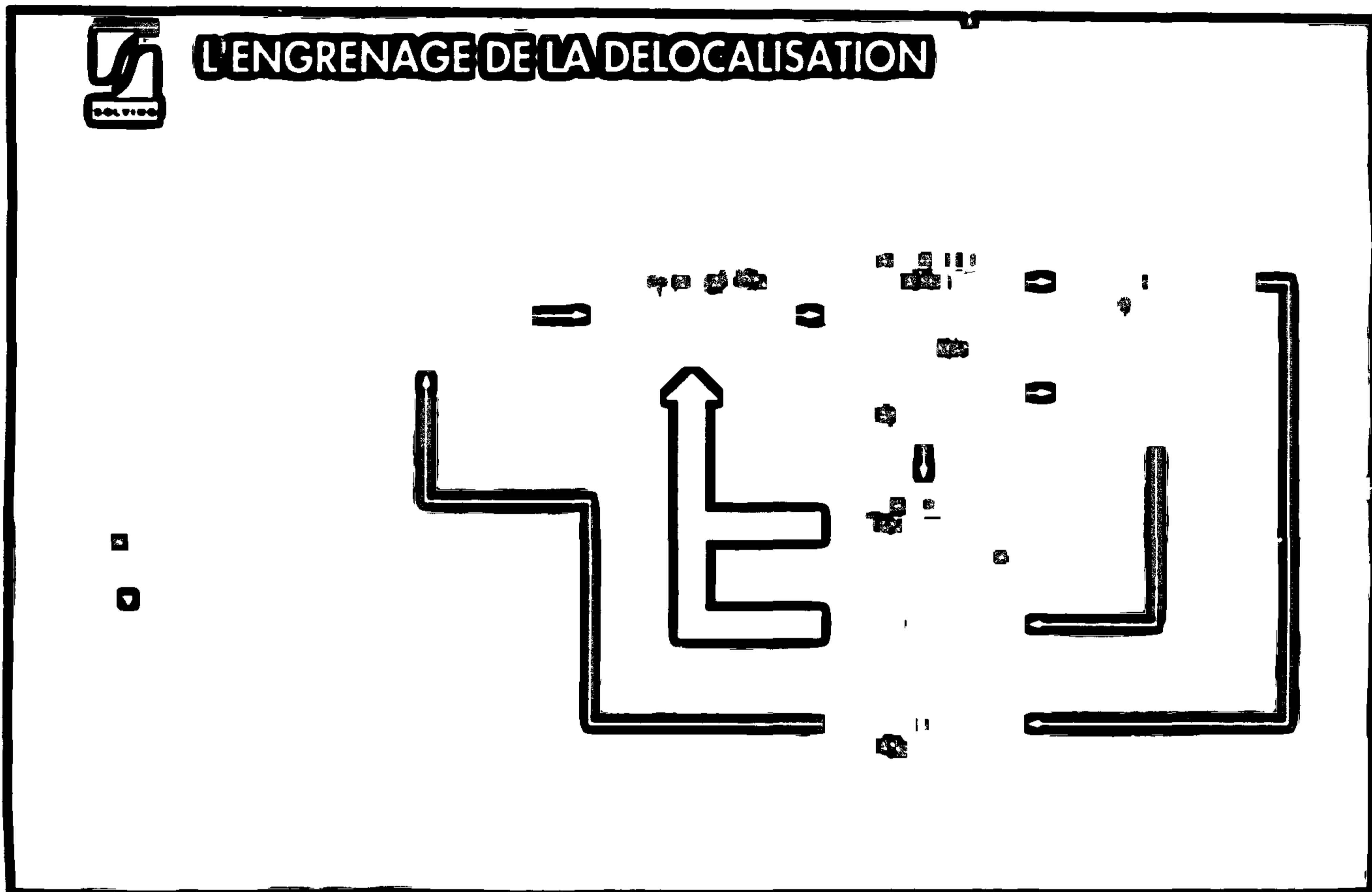
c) Troisième étape : la diffusion entre secteurs

C'est la conclusion des deux étapes précédentes et la trame de ce rapport. La délocalisation se propage de secteur à secteur, pareil au parfilage d'un tissu industriel précieux.

1. Audition de M. Marcel Albert, Président-directeur-général de la S.A. Albert, 17 mars 1993.

Ce phénomène est lui-même accéléré par les progrès de productivité et la transmission -inévitabile- du savoir-faire, dans les pays de délocalisation.

L'ensemble se trouve parfaitement résumé dans le tableau n° 7 ci-dessous.



B. UNE DIVERSITE DES FORMES DE DÉLOCALISATIONS

1. Entreprises délocalisées et multinationales

Il convient en premier lieu de rappeler que, contrairement à une idée répandue, la délocalisation n'est pas le simple prolongement de la multinationalisation des entreprises.

En réalité, le processus d'internationalisation est fort différent : l'implantation d'une entreprise occidentale dans un pays étranger, notamment par voie de filiale a pour but essentiel de vendre son produit dans les pays d'implantation, ou dans la zone d'attraction.

Cette stratégie de développement ou "d'extraversion" n'implique d'ailleurs pas un niveau élevé d'intégration et de coordination entre les filiales d'un même groupe.

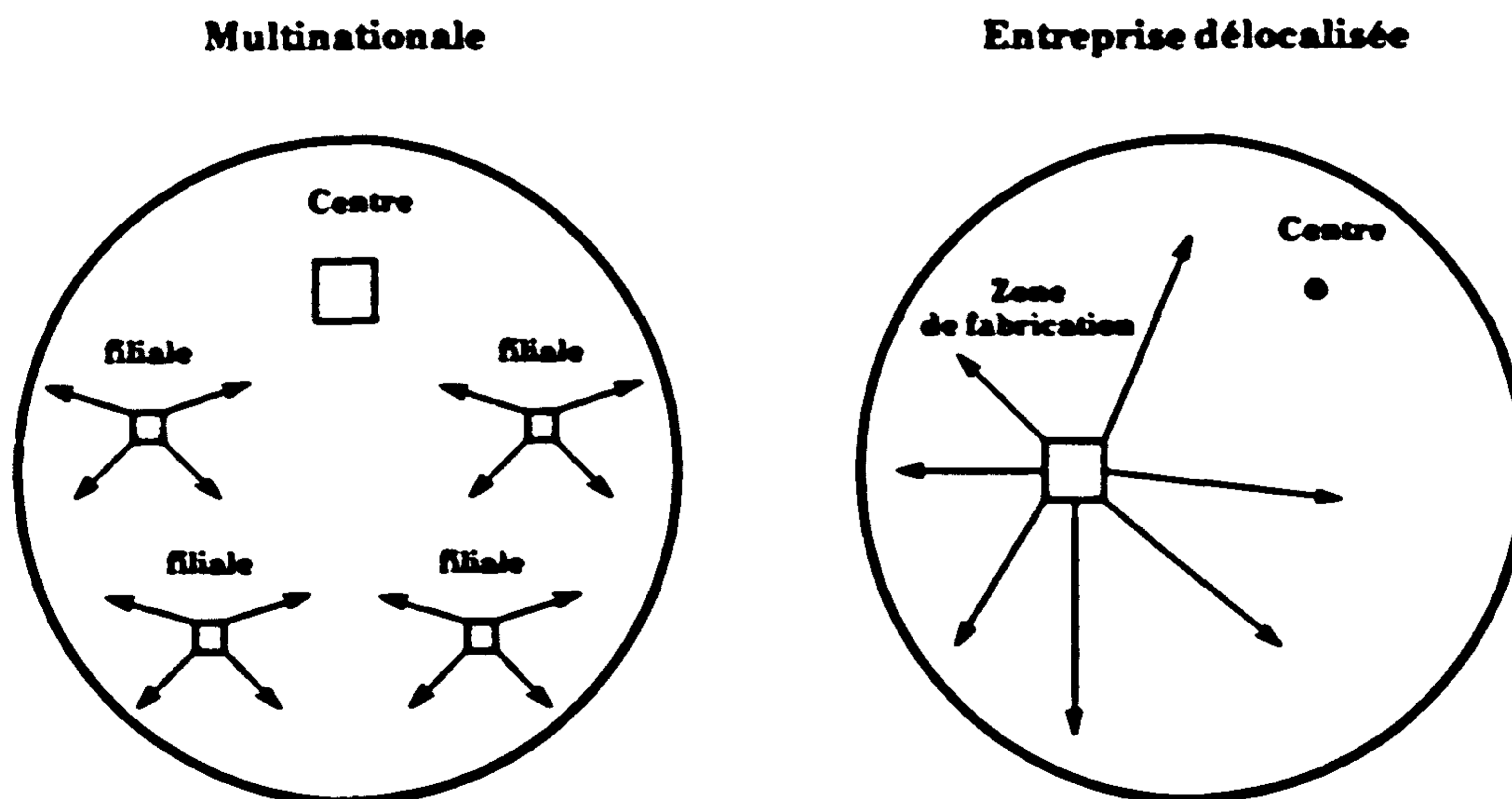
Face à ce type de développement multinational, il existe un modèle asiatique conçu autour d'entreprises exclusivement tournées vers l'exportation.

« Cette stratégie, que l'on peut qualifier "d'exportation mondiale" prend appui sur une base de production concentrée dans un seul pays ou un petit nombre de pays pour exporter dans le monde entier. La delocalisation est limitée à des unités terminales destinées à contourner des barrières d'importation ou à aplanir des différends commerciaux » (1).

La multinationale a plusieurs unités, y compris des unités de fabrication réparties dans le monde. L'entreprise délocalisée a un centre de conception, une agence de fabrication, et diffuse partout dans le monde.

Les deux systèmes sont présentés ci-après.

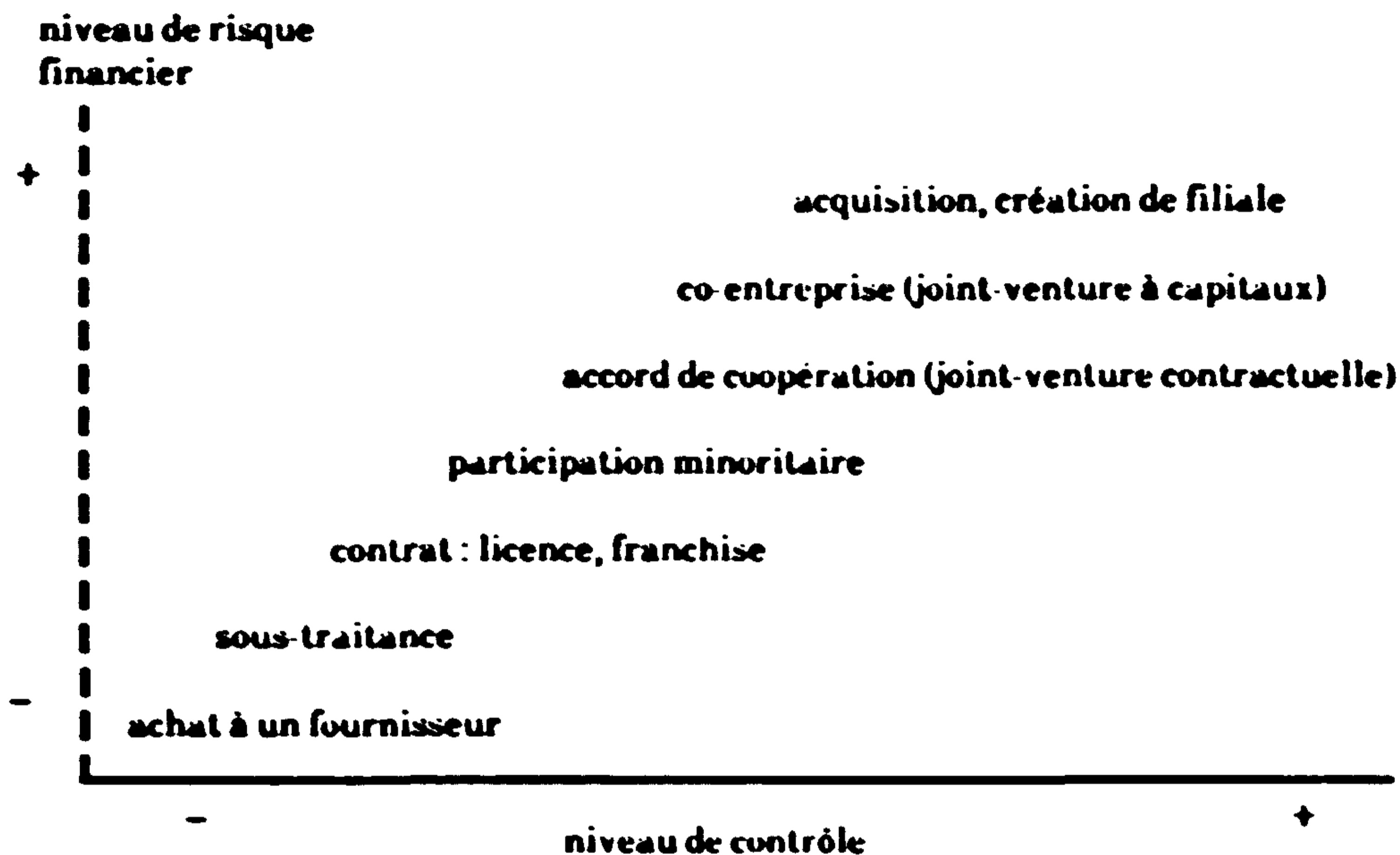
Graphique n° 8



Source : Commission des finances du Sénat

1. Jean-Louis Level, "La révolution des pouvoirs", 1992.

Graphique n° 9
De l'achat de marchandises à la création de filiale :
les niveaux d'internationalisation



Source : *Annales des Mines*, mars 1993.

2. Les formes de délocalisations

La délocalisation, au sens le plus étroit du mot, consiste à fermer une entreprise dans un site, pour en réouvrir une autre ailleurs. Cette forme relativement classique entre pays de la Communauté, comme le montre la délocalisation de la société Hoover, de France en Ecosse, paraît extrêmement rare entre d'une part un pays de la Communauté, et d'autre part un pays en dehors de la Communauté. En revanche, les délocalisations sont des moyens d'internationaliser des productions, qui peuvent par conséquent revêtir différentes formes.

Jusqu'à présent, l'internationalisation des productions prenait la forme d'investissements directs et impliquait les mouvements de capitaux à long terme. Depuis quelques années sont apparues des formes alternatives d'investissement, beaucoup plus volatiles ou plutôt nouvelles, des formes d'internationalisation de la production plus souples, sans même aucune participation au capital.

En retenant deux critères d'analyse, en termes de risque financier (c'est-à-dire l'irréversibilité des actifs engagés) et de taux de contrôle (au sens de maîtrise de la production), les différentes formes d'internationalisation de la production, de l'achat simple à un fournisseur, à la création / acquisition de filiale, se présentent comme suit :

a) les délocalisations avec apports de capitaux

Ce sont les formes classiques d'internationalisation des productions. Jusqu'à présent, les investissements directs à l'étranger s'effectuaient essentiellement par création de filiales (années 60 70) ou par fusions-acquisitions (années 80). La formule la plus nouvelle, utilisée en particulier par les pays de l'Est et les pays à économie planifiée ayant entamé une transition vers l'économie de marché est la co-entreprise : une entreprise française créée en commun avec une société étrangère une société mixte située à l'étranger, dont elles détiennent le capital dans des proportions voisines (de 50/50 à 60/40) C'est un moyen privilégié d'accéder aux marchés étrangers, car la filiale commune n'apparaît que comme une entité étrangère dans le pays d'accueil. Cette formule peut être imposée par le pays d'accueil, comme un moyen acceptable d'attirer les capitaux étrangers.

Dans l'ensemble, ces formules avec apport de capitaux sont essentiellement destinées à la conquête de marchés locaux ou régionaux, avec l'appui d'une implantation industrielle locale : c'est en particulier le cas des entreprises européennes implantées en Asie : notamment à Taiwan, devenu le deuxième marché de consommation d'Asie après le Japon (Alcatel, Thomson, Renault, Peugeot, Cardin, Décathlon, Carrefour, La Redoute...). C'est aussi le cas en Chine -l'analyse comparative des investissements étrangers en Chine montre que les entrepreneurs européens investissent avant tout en vue de produire pour le marché chinois et régional (...) les entreprises européennes, rebutées par les obstacles tarifaires et non tarifaires affectant leurs exportations à destination de la Chine, ont choisi de produire sur place pour tourner ces obstacles, plutôt que de se servir de ce pays comme tremplin pour exporter » (1).

Mais tel n'est pas le cas des entreprises américaines qui ont créé plus de 6.000 co-entreprises, et sont actives dans tous les secteurs : de l'assemblage de moyens courriers par Mc Donnell Douglas à Shanghai aux soupes mises en boîtes par Campbell à Shenzhen. 60 % de leur production est destinée à l'exportation et est absorbée principalement par le marché américain.

Cette distinction entre entreprises européennes et entreprises américaines paraît particulièrement utile, révélatrice des tendances de long terme, et annonciatrice de l'évolution des comportements, car il serait douteux que les entreprises européennes ne suivent pas un jour ou l'autre, avec un temps de retard, "l'exemple américain".

b) Les délocalisations sans apport de capitaux

A l'exception de différentes formes de coopération (partenariats, alliances...) qui s'effectuent essentiellement entre firmes des pays développés, mais ne concernent pas directement les délocalisations, celles-ci sont rendues possibles dans le cadre de licences et surtout de sous traitance.

- Licences : Un industriel accorde à une firme étrangère une licence de fabrication et/ou de commercialisation en contrepartie de royalties. Cette stratégie sert parfois de test préalable en grandeur réelle, à une délocalisation effective de la production, comme dans le cas de P.M.E. qui désirent s'implanter à l'étranger.

- Sous-traitance : On distingue deux formes principales de sous-traitance. L'une dans laquelle un donneur d'ordre fournit les matières premières, et achète la prestation de service dans le pays d'accueil, l'autre dans laquelle le donneur d'ordre traite avec un fabricant, demande la confection d'un objet précis, réglementé par un cahier des charges.

Cette pratique est courante chez de nombreuses marques réputées. C'est une "vraie" délocalisation puisqu'un produit de marque, réputé et même à forte connotation nationale (Lacoste, Benneton...) est fabriqué en quasi totalité ailleurs.

Le recours à la sous traitance internationale s'est fortement développé depuis quelques années. Pour le *donneur d'ordres*, les avantages de cette stratégie sont identiques à ceux de la sous-traitance nationale : recentrage sur le métier de base, meilleure autonomie financière, masse salariale réduite. Dégagés d'une partie de la production, les donneurs d'ordre conservent la responsabilité de la conception et de la commercialisation qui requièrent des compétences spécifiques (recherche, marketing). La responsabilité de la fixation des salaires et des conditions de travail est de plus laissée au sous-traitant.

Cette pratique est très répandue dans le textile et l'habillement.

Dans le cas d'une sous-traitance internationale, un groupe peut en outre répartir les risques de production entre les fournisseurs et leurs usines en s'implantant dans différents pays, pour éviter de devenir trop dépendant d'un sous traitant ou d'un pays.

c) Le négoce international

Le négoce pur et simple est une forme annexe de délocalisation, puisqu'un producteur ou un distributeur français ou européen achète à un fabricant ou à une société de négoce des produits qu'il incorpore ou distribue sur son propre marché. Il n'y a pas de vraie délocalisation puisqu'il n'y a ni implantation, ni même sous-traitance, mais les résultats en termes financiers et les conséquences sur l'emploi en France et en Europe sont les mêmes.

Cette forme de délocalisation est même appelée à prendre de plus en plus d'importance dans la mesure où les producteurs qui ont choisi la délocalisation doivent aussi trouver une stratégie d'écoulement de produits auprès des distributeurs. Ceux-ci peuvent naturellement mettre en place des réseaux d'importations parallèles.

C. LA RECESSION, FACTEUR D'IMPULSION DE DELOCALISATION

L'acheteur, qu'il soit consommateur individuel, entreprise ou administration, cherchera d'autant plus facilement à bénéficier des prix les plus bas qu'il se trouve en difficulté financière, ou qu'il se heurte à des contraintes budgétaires sévères.

La concurrence par les prix, normale en temps ordinaire, tend même à devenir le premier argument commercial en période de récession. *« En temps de crise, le prix est, de façon caricaturale, le déterminant de l'achat »* (1).

Cette campagne publicitaire récente est sur ce point édifiante : *« Jamais, depuis dix ans, autant de français n'ont été atteints par les difficultés économiques. Sans faire de démagogie, ni de misérabilisme, jamais les français n'ont été, toutes classes sociales confondues, aussi sensibles aux prix bas. La priorité de toute politique économique en 1993 sera de préserver, et si possible d'accroître le pouvoir d'achat »*.

**Des industriels et certaines grandes surfaces
trouvent que les prix sont descendus trop bas.
Trop bas pour qui ?**



En 1991 l'inflation française est au point d'être devenue et généralement se traduit par un report de consommation. Cependant, certains consommateurs restent mécontents et disent vouloir continuer à se faire plaisir. "Il faut accepter les prix, surtout des magasins. Les prix sont descendus trop bas."
On comprend très bien que des producteurs de biens et de services, dans les temps de crise, réfléchissent également aux moyens de se vendre plus vite et de vendre plus cher. Mais quand le consommateur ne peut pas se faire plaisir, il se tourne vers les magasins de grande distribution et les magasins de proximité qui se placent et qui offrent à leur façon de réduire d'effort, sans forcément compromettre la qualité et sans perdre leur identité.
Enfin, depuis les années 1980, les consommateurs ont été attirés par les distributeurs professionnels. Ces derniers ont développé un réseau de magasins qui leur permet de vendre plus vite et plus cher. Les consommateurs ont donc pu bénéficier de ces prix bas. La grande distribution commerciale en 1991, avec de nouveaux et de nouveaux distributeurs professionnels.

E. LECLERC 

Même si cette concurrence par le prix n'implique pas systématiquement des délocalisations, l'effet d'entraînement paraît logique.

En période de récession, les restrictions budgétaires poussent les gestionnaires -publics ou privés- à chercher des fournisseurs à moindre coût. Toutes les administrations peuvent être tentées par cette évolution.

Ce n'est sans doute pas un hasard si le commissariat général des armées a adopté une approche "plus souple" vis-à-vis des fournisseurs qui renoncent de façon massive aux délocalisations ou aux sous-traitances extérieures, en 1989-1990, années où la part des crédits de fonctionnement des armées dans le total du budget de la défense fut à son point minimum (46,2 % du total du budget). La même année, le groupement des industries d'armement de l'armée de terre changeait de statut, et devenait une société de droit privé. Il va de soi que les restrictions budgétaires imposent aux gestionnaires,

quel que soit leur niveau, une attention particulière aux conditions offertes par les fournisseurs, et que, en l'absence de règles strictes imposées par les tutelles, les tentations de bénéficier des bas coûts offerts par les sociétés délocalisées sont fortes et naturelles.

En outre, la récession entame un nouvel engrenage économique qui se superpose à l'engrenage technique décrit ci-dessus, que l'on peut décrire comme suit : les suppressions d'emplois se multiplient, en amorçant un cercle vicieux suicidaire pour l'ensemble de l'économie : délocalisation \Rightarrow moins d'emplois \Rightarrow moins de revenus \Rightarrow pression à la baisse des prix \Rightarrow délocalisation.

D. LE GLISSEMENT DES AIRES D'ATTRACTION

L'accélération des délocalisations sur la période récente résulte aussi de deux phénomènes imprévus :

- les délocalisations en cascade ;
- l'émergence de nouvelles zones d'attraction.

1. Les délocalisations en cascade

De nouveaux pays se sont introduits dans les circuits d'échanges internationaux avec des coûts sans concurrence - Thaïlande, Vietnam, Madagascar- des spécialités nouvelles, notamment en informatique -Philippines, Inde- et des réserves de main-d'oeuvre sans limite -Chine- (voir ci-après II - Les facteurs de délocalisations).

Les premiers pays ayant bénéficié des délocalisations conservent cependant leur position grâce à un mécanisme de délocalisations en cascade.

La délocalisation en cascade consiste pour un pays connu pour avoir longtemps bénéficié de délocalisations en provenance de pays occidentaux, de délocaliser à son tour dans un autre pays.

Ce choix est justifié principalement pour des raisons de prix dans la mesure où le coût de la main-d'oeuvre dans le pays d'origine a pu augmenter sensiblement, au risque de lui faire perdre sa réputation de producteur bon marché, mais aussi pour des raisons stratégiques, afin de bénéficier des clauses commerciales préférentielles du pays d'accueil (clause de la nation la plus favorisée accordée à la Chine).

Ce phénomène est devenu extrêmement courant en Asie du Sud-Est. La Chine du sud prend figure de banlieue industrielle de Hong-Kong, et demain de Taïwan.

Les délocalisations en cascade ⁽¹⁾

L'exemple Taïwan - Chine

Les développements de relations triangulaires avec la Chine sont spectaculaires. Ainsi, l'ordre donné à une entreprise occidentale à un sous-traitant taïwanais est en fait réalisé par une usine chinoise dans laquelle il a investi (en exportant des machines déjà amorties). Ce phénomène est en pleine expansion aujourd'hui.

- En 1992, plus de 10.000 projets taïwanais ont vu le jour pour un montant de 6,8 milliards de dollars, soit le double des investissements réalisés par les américains au cours des quatre années précédentes ! -. Taïwan est devenu le 9ème investisseur mondial hors de ses frontières : premier investisseur en Chine, au Vietnam, en Malaisie, deuxième investisseur aux Philippines, troisième en Indonésie.

Les principaux secteurs sont ceux de la confection, des articles de sport, du cuir, de l'agroalimentaire, du bois et des cycles. Aujourd'hui, les entreprises de l'électronique informatique font pression sur le Gouvernement de Taïwan pour autoriser leurs projets d'investissement en Chine.

Une entreprise sur six a déjà investi à l'étranger, une entreprise sur deux envisage de le faire.

Une entreprise sur cinq ayant investi à l'étranger a mis fin à ses opérations à Taïwan.

⁽¹⁾ Source : questionnaire de la Commission des finances à la D.R.E.E., Poste d'Expansion Economique de Peking.

2. L'émergence de nouvelles aires d'attraction : la prochaine concurrence des pays de l'Est

Cette concurrence joue en premier lieu avec les pays de la Communauté. La prise de conscience n'a pas encore été faite, mais en raison de la promiscuité géographique et culturelle, de la qualification de la main-d'oeuvre, et de la maîtrise technologique qui ne demande que quelques investissements pour se manifester, la concurrence pour les coûts des pays de l'Est pourrait être brutale et sans appel. Les délocalisations portaient jusqu'à présent sur certains produits bien spécifiés (produits de masse, légers, transportables...), mais le champ des concurrences insurmontables deviendra bientôt infini (voir ci-après V).

III - L'ACCELERATION DES DELOCALISATIONS DANS LES SECTEURS TRADITIONNELS

S'il n'est pas possible de mettre un point de départ à l'émergence de phénomènes liés à la compétition internationale des pays à bas coût de main-d'oeuvre et à la mondialisation de l'économie, il semble toutefois que les premières délocalisations se sont produites dans les années 70, soit de façon tout à fait occasionnelles (mécanismes d'horlogerie suisse faits à Hong-Kong), soit sur des produits très spécifiques (champignons de Paris fabriqués à Taiwan).

Jusqu'à ces dernières années, les délocalisations ont concerné quelques secteurs traditionnels ou à produits banalisés.

A. LES DÉLOCALISATIONS DE SECTEURS TRADITIONNELS

Quelques secteurs peuvent être passés en revue.

1. Textile - habillement

Chiffres des 1991

Chiffre d'affaires	18,5 milliards de francs
Emplois directs	347 000 salariés
Echanges commerciaux : . Import ...	88,6 milliards de francs
. Export ...	61 milliards de francs
. Solde	- 27,6 milliards de francs

Ce secteur est en quelque sorte le prototype des délocalisations avec :

- un produit facile à réaliser avec une part élevée de coût de main-d'oeuvre dans le prix de revient ;

- un secteur très éclaté (2.700 entreprises dans l'habillement dont 90 % de P.M.E.) permettant de poursuivre davantage des "Jeux individuels" qu'une véritable stratégie ;

- une extension continue (irréversible ?) du phénomène et une prise de conscience tardive des risques qu'il comporte.

Beaucoup s'en plaignent, mais tout le monde en vit. La délocalisation est d'abord une opportunité ou un choix et devient vite une contrainte.

Dans ce secteur - des troubles ont bouleversé la donne mondiale Une série de producteurs comme Hong-Kong, Taiwan, la Corée du Sud ou l'île Maurice, sont parvenus à conquérir des parts de marché mondial... Ces nouvelles concurrences ont bouleversé les flux commerciaux mondiaux.

Pour faire face à ces nouvelles concurrences, les industriels européens du textile - habillement se sont précipités vers des stratégies de délocalisations de la production. L'Allemagne fut l'un des premiers producteurs européens à adopter une telle politique, dans des pays proches (Yougoslavie, Turquie...) ou sont envoyés les tissus coupés qui sont alors assemblés.

Sauf certains précurseurs (tel l'habillement masculin Weil Besançon qui a délocalisé sa production en Tunisie depuis près de 20 ans), les industriels français ne se sont engagés dans ces stratégies que depuis une dizaine d'années.

Dans tous les cas, l'une des principales composantes de la délocalisation réside dans une chute drastique et continue de l'emploi.

En dépit des prix à payer, la délocalisation est un phénomène inéluctable. Sans elles, de nombreux producteurs européens n'auraient pu survivre, et grâce à elles, ils ont pu améliorer leur productivité.

*Plaquette de Solving international
La nouvelle donne du textile - habillement européen*

Trois phénomènes méritent d'être relevés.

• Le premier, classique, est l'analyse des coûts de main-d'œuvre et d'une façon générale -et plus exacte- des prix de revient.

Selon les fédérations professionnelles - pour le secteur de l'habillement, le coût salarial moyen, toutes charges confondues, est de 11.470 F. Pour le coût d'un salarié français, on emploie :

- 25 thaïlandais ;
- 35 chinois ;
- 70 vietnamiens ;
- 70 russes.

Les coûts salariaux les plus faibles se retrouvent aujourd'hui dans certaines républiques de l'ex U.R.S.S., en Georgie, par exemple (1).

Tableau n° 10
Coût d'un chemisier femme polyester

Origine produit	Indonésie	France
Détail des coûts (FF)		
Coût matière	31,00	31,00
Coût façon	11,70	50,00
Coût d'appro-matière	1,55	--
Commission intermédiaire	2,21	--
Coût import	7,54	--
Prix	54,00 FF	81,00 FF
Frais financiers	+ 3 %	- 2,5 %*
Autres surcoûts (non qualité, stocks ..)	+ 10 %	
Prix de revient révisé	65,30 FF	79,00 FF
Prix de vente	120,00 FF	120,00 FF
Marge	54,70 FF	41,00 FF
Écart	13,70 F, soit 33 % de plus que sur la marge française	

(*) Crédit fournisseur 90 jours.

Source : Solveng international. La nouvelle donne du textile - habillement européen.

• Une dégradation massive des échanges commerciaux en raison d'un accroissement considérable des importations, accéléré par une large diversification des sources d'approvisionnement (voir tableau en annexe).

Le taux de couverture n'est plus en 1993 que de 67 %, à son plus bas niveau historique. La Chine est devenue en 1992, le 4ème fournisseur étranger de l'habillement avec un bond des importations de... 42 % : 20 % des importations françaises de vêtements (32 % des importations européennes) correspondent à des opérations de délocalisations de fait des industriels (1).

• Un glissement progressif des délocalisations sous réserve de quelques sursauts significatifs.

La délocalisation se caractérise par un engrenage qui aggrave le processus lui-même.

Les industriels ont exporté un savoir faire en délocalisant, augmentant la performance des outils industriels dans les pays d'accueil.

Les entreprises du même secteur, pour suivre la concurrence, ont dû délocaliser à leur tour.

Le phénomène des délocalisations a "remonté" la filière en touchant d'abord, et de façon massive, l'habillement, puis l'industrie textile, auparavant moins touchée car plus capitalistique.

Mais -une industrie du textile compétitive et moderne est depuis longtemps présente en Asie du Sud-Est, et les confectionneurs qui font fabriquer là-bas approvisionnent déjà leurs unités délocalisées en fils et tissus locaux. Tôt ou tard, l'industrie européenne du textile devra trouver une réponse au challenge de la délocalisation. Les italiens Marzotto et Miroglio ont pris les devants, ces deux groupes textiles disposant maintenant de capacités de production au Maghreb. (2).

Encore en amont, l'industrie du délainage, très locale, est touchée à son tour et selon les représentants de l'Union patronale du Tarn, «les délocalisations textiles vers le tiers monde ont fait perdre une partie de la clientèle à l'industrie de délainage» (3).

1. Estimation de l'Union des Industries Textiles (U.I.T.). Audition de M. Dominique Jucomet, vice-président de l'U.I.T., mars 1993.

2. Solving international.

3. Audition de M. Viguiet et d'une délégation de l'Union patronale du Tarn, 5 mai 1993.

Quelques sursauts sont néanmoins significatifs : une politique de marque permet de valoriser les produits, d'augmenter le prix et par conséquent de limiter le différentiel de marge : une politique de services (délais ultra rapides...) permet également de parer la concurrence de coûts.

2. La chaussure

Chiffres clés 1992

Chiffre d'affaires	16,4 milliards de francs
Emplois directs	34 500 salariés
Echanges commerciaux : . Import ...	12 milliards de francs
. Export ...	5 milliards de francs
. Solde ...	- 7 milliards de francs

La chaussure, deuxième industrie touchée de plein fouet par les délocalisations (en raison de l'importance des parts de main-d'œuvre dans le prix de revient, 30 %) et d'une façon générale, la concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre. Il ne s'agit pas en effet de vraies délocalisations puisque les leaders mondiaux -Nike et Reebok- n'ont pas d'industrie, n'ont pas d'entreprise, mais recourent intégralement à la sous-traitance.

NIKE

Specialiste des articles de sport... et de la sous-traitance

«Le cas de l'américain Nike, le numéro 1 mondial des articles de sport, illustre bien cette stratégie. 99 % de sa production est fabriquée en Asie, par 75 000 ouvriers. Mais seulement 600 sont des salariés de Nike (sur un total de 7.800 employés), l'immense majorité étant employes par des firmes sous-traitantes du groupe, implantées en Chine, en Indonésie, en Thaïlande et à Taïwan. «Nous ignorons tout de la fabrication» (1) déclare le directeur régional de la firme. Lorsque les coûts de production deviennent trop élevés dans un pays, Nike cherche d'autres sous traitants ailleurs, ex comme il l'a fait récemment en relocalisant la majeure partie de sa production sud coréenne en Chine».

(1) *Le courrier international*, 3 décembre 1992.

Les entreprises du secteur doivent faire face aujourd'hui à la concurrence imparable d'Extrême Orient, que quelques chiffres suffisent à expliquer.

Production et consommation s'établissent comme suit⁽¹⁾ :

163 millions de paires produites ;
60 millions de paires exportées ;
227 millions de paires importées ;
330 millions de paires consommées.

Sur les deux tiers des chaussures vendues en France - importées - plus de la moitié sont importées d'Extrême Orient. C'est le cas pour :

95 % des chaussures de sport vendues en France ;
73 % des chaussures d'homme vendues en France ;
50 % des chaussures de femme et d'enfant vendues en France.

Cette concurrence, notamment de Chine, premier pays d'importation (63 millions de paires), est imparable. Dans les salons professionnels - *le prix des chaussures fabriquées en Chine est égal au prix de la matière première... diminué de 10 %.* (...) Or, cette concurrence, limitée à certains produits va atteindre de nouvelles gammes. Mais comment éviter ce phénomène - *dès lors que la France a contre elle tous les pays qui ont abandonné leur industrie de chaussures ?* - (2).

Cette concurrence entraîne inévitablement, d'une part, la réduction des effectifs du secteur (68.000 personnes en 1975, 45.000 en 1987, 34.500 en 1992), d'autre part, les delocalisations "pour sauver ce qui reste". L'entreprise Noel emploie en France 600 personnes en 1990 (1.000 personnes en 1983), auxquels s'ajoutent 400 personnes en Tunisie, et 200 personnes en sous-traitance en Extrême Orient, soit un partage des effectifs pour moitié entre la France et les implantations delocalisées.

**10 millions de paires supplémentaires importées
représentent 2.500 emplois de moins en France**

1. Audition de M. Boutssou, Président de la Fédération nationale de l'industrie de la chaussure, 7 mars 1993

2. Audition de M. Noel, Président-directeur-général de la société Noel, 7 mars 1993.

Là encore, le phénomène est cumulatif et remonte la filière, notamment du cuir.

- Au cours des années 80, la délocalisation vers les pays d'Extrême Orient des manufactures de chaussures, vêtements et articles de maroquinerie se poursuit à un rythme accéléré. En même temps, de nouveaux matériaux apparaissent et se développe une très puissante industrie concurrente dans les pays traditionnellement fournisseurs de matières premières (Inde, Pakistan, Turquie, Maroc...) (11). En douze ans (1980-1992), la mégisserie française a perdu 50 % de ses emplois.

La délocalisation d'Adidas

- Adidas est une société dont le siège, centre de décision est en Allemagne

Il est indéniable que le développement des marchés en Chine et au Sud-Est asiatique ont entraîné des bouleversements profonds, tant dans notre société que chez tous nos concurrents, quelle que soit leur nationalité

Adidas effectuait, jusqu'au milieu des années 70, traditionnellement ses approvisionnements en chaussures de sport et en textile, soit dans ses propres usines en France et en Allemagne, soit chez des fournisseurs installés pour l'essentiel en Europe, tant de l'Ouest que de l'Est, ou en Afrique du Nord

La montée des salaires, l'explosion des charges sociales en Allemagne comme en France, ainsi que la pression croissante de la concurrence au niveau des prix et des marges cependant, a forcé Adidas à son tour à rechercher des sources d'approvisionnement dans le Sud-Est asiatique. Initialement, les fournisseurs utilisés étaient concentrés à Taïwan et en Corée du Sud et contrôlés par les agents locaux. Aujourd'hui, nos fournisseurs sont répartis sur plus d'une demi-douzaine de pays du Sud-Est asiatique et travaillent en étroite collaboration avec une organisation d'approvisionnement propre que nous avons montée dans les principaux pays d'Asie.

En conséquence, Adidas n'entretient aujourd'hui pratiquement plus de production propre (0 % en textile, environ 5 % en chaussures, répartie en 3 usines - France, Allemagne, Maroc). La répartition régionale des volumes de production et d'approvisionnement de plus de deux tiers en Asie du Sud-Est, pour moins d'un tiers en Europe (Est et Ouest) ainsi qu'au Maghreb

Laissez-nous à cette occasion vous rappeler que nos principaux concurrents américains n'entretiennent aucune production propre et ont traditionnellement fait fabriquer la quasi-totalité de leurs produits en Asie du Sud-Est

Pour la société, le bilan de la délocalisation est absolument positif car inévitable pour la survie de l'entreprise.

Réponse de Mme Gilberte Beaux
"Chairman of the Supervisory Board" d'Adidas
au questionnaire d'entreprise adressé par le groupe de travail

3. L'horlogerie

Chiffres clés 1992

Chiffre d'affaires	2,75 milliards de francs
Emplois directs	7 164 salariés
Echanges commerciaux . . . Solde . . .	- 358 millions de francs

Le secteur de l'horlogerie présente une particularité historique. Il s'agit du premier secteur à connaître, en Europe, des formes de délocalisation : la législation protectrice envers l'immigration adoptée en Suisse à la suite de l'échec du référendum d'initiative populaire organisé le 29 octobre 1974 à l'initiative du député Schwarzenbach, a entraîné une pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans le pays. Les entreprises horlogères suisses ont donc donné le signal historique des délocalisations pour faire face à un manque de personnel.

Le phénomène a gagné progressivement l'Europe sous l'influence de la révolution technologique que représente à la fin des années 1970 l'introduction des mouvements à quartz.

La France a été touchée tardivement en raison notamment du solide enracinement local des entreprises horlogères. Les deux-tiers des effectifs de cette industrie sont situés en Franche-Comté, plus particulièrement dans le Doubs où ils peuvent représenter jusqu'à 25 % de la population totale de certains villages.

La faillite de la première société Lip en mai 1973 était le signe annonciateur des futurs mouvements de fermeture entraînés par les délocalisations.

Le choc des délocalisations est frappant au début des années 1980.

En treize ans, l'industrie horlogère française voit disparaître la moitié de ses emplois : elle passe de 14.467 personnes salariées en 1979 à 7.164 salariés au 31 décembre 1992. Les entreprises fondent littéralement : leur nombre en France diminue de 203 entreprises en 1979 à 144 entreprises en 1992. Des sous-secteurs disparaissent : l'industrie du réveil et de la pendule française a été balayée ; les quelques entreprises restantes se maintiennent soit en se situant sur des "niches" commerciales très spécialisées, soit dans le cadre d'accords avec les partenaires étrangers.

La Suisse, pays qui allie à la fois une tradition de renommée et une aptitude à l'innovation, symbolisée par la *swatch*, n'échappe pas à la fuite des emplois. Selon M. Michel Dallin, délégué général de la Chambre française de l'horlogerie et des microtechniques ⁽¹⁾, les effectifs de l'horlogerie suisse sont évalués à 30.000 salariés en 1992 contre 90.000 salariés en 1974 : les deux-tiers des emplois d'une branche industrielle ont ainsi disparu en un peu moins de vingt ans.

S'agissant de l'industrie horlogère française, la conjonction d'une révolution technologique -la première montre à quartz date de 1972- et l'abaissement des prix de revient entraîne un déferlement des importations : en 1979, la France a acquis 12,3 millions de montres, dont 5,9 millions de montres importées au prix moyen de 97 francs. En 1993, 34,8 millions de montres ont été vendues ou distribuées gratuitement, dont 33,4 millions de montres importées au prix moyen de 57 francs.

Face à cette situation, les entreprises françaises, qu'il s'agisse de fabricants de montres ou de fabricants de composantes, n'ont plus d'autre choix que de recourir elles-mêmes aux délocalisations.

Les fabricants de montres, soit se transforment en agents commerciaux d'importation pour l'intégralité des produits ou pour compléter leur gamme dans les bas prix, soit procèdent à l'achat des composantes de la montre entièrement ou en partie à l'étranger, tout en ne conservant que l'activité d'emboitage de la montre.

S'agissant des fabricants de composants, la délocalisation a un caractère encore plus marqué.

La France est le dernier pays de la CEE à avoir pu conserver un fabricant de mouvements, la société France Ebauches. Cette dernière comprend 470 emplois en métropole et 410 emplois délocalisés : 900 emplois en Tunisie, 120 emplois à l'île Maurice et 200 emplois en Chine.

Là encore, le phénomène de délocalisation se diffuse dans l'ensemble de la filière du produit : le secteur des fabricants de bracelets de cuir de montres a procédé également à des transferts dans les pays tiers. La société Cobra emploie 140 personnes à Besançon et 700 à l'île Maurice.

1. Audition de M. Michel Dallin, Délégué général de la chambre française de l'horlogerie, 21 avril 1993.

4. Le jouet : une culture menacée

Chiffres clés 1992

Chiffre d'affaires	6,6 milliards de francs
Emplois directs	10 500 salariés
Echanges commerciaux : . Import ...	8,43 milliards de francs
. Export ...	2 milliards de francs
. Solde	- 6,43 milliards de francs

Comme le faisait remarquer Daniel Aboaf, Délégué général de la Fédération française des industries du jouet, le jouet *«transmet la culture d'une société»* (1). C'est pourquoi le risque d'une délocalisation totale de l'industrie du jouet dépasse largement le seul enjeu économique. A cet égard, l'impressionnante montée des importations au cours des dernières années traduit le fort mouvement de transfert d'emplois qui s'opère sur le jouet.

L'industrie du jouet représente aujourd'hui 10.500 emplois directs au sein de 160 entreprises industrielles. Il s'agit pour la plupart d'entreprises, petites ou moyennes, dont la gestion est traditionnellement familiale : l'implantation est principalement située dans les régions Rhône-Alpes et Franche-Comté qui représentent à elles seules environ 55 % de la production nationale.

Cette industrie traditionnelle est confrontée à l'accélération de la mondialisation de l'économie. En effet, le taux de pénétration des jouets étrangers en France est passé de 30 % en 1972, à 50 % en 1982, puis à 75 % en 1992, sous l'effet notamment de la vogue des jeux vidéo (les consoles de jeux vidéo *Nintendo* et *Sega* détiennent en 1992 15 % du marché du jouet en France). En 20 ans, c'est donc un véritable retournement du marché qui s'est opéré.

Les importations provenant des pays d'Asie du Sud-Est ont augmenté de 17,7 % en 1991 et 1992 : elles représentent aujourd'hui 70 % des importations françaises de jouet, soit 5,8 milliards de francs, chiffre qui est à peu près équivalent des 5 milliards de francs dégagés au titre de la seule production française de jeux et jouets.

1. Audition de M. Daniel Aboaf, Délégué général de la fédération nationale des industries du jouet, 24 mars 1993.

L'industrie nationale du jouet est exemplaire puisqu'elle subit à la fois une convergence de facteurs fragilisants tenant à la fois à la révolution technologique, au défi que représente le coût peu élevé de la main d'oeuvre asiatique et au rôle d'investissements publicitaires brutaux et massifs.

Le jouet vidéo est l'élément clé du marché du jouet de ces dernières années. Il s'est accompagné d'une miniaturisation croissante qui permet d'alléger les frais de transports. et d'une forte diminution des coûts de production. Mais, comme l'a fait remarquer M. Babusiaux, directeur général de la concurrence et de la consommation, *« les consoles de jeux vidéo, assemblées le plus souvent en Chine pour un prix de revient relativement faible, sont vendues à prix imposé et fort sur l'ensemble du territoire national »*.

En l'espèce, le jeu normal de la concurrence entre distributeurs ne fonctionne plus.

L'écart entre le coût de la fabrication des consoles de jeux vidéo, dans des pays nouvellement industrialisés, où le marché du travail est particulièrement favorable à l'employeur, et le prix de vente de ce jouet, défini commercialement, en fonction des standards européens de consommation, permet aux firmes de dégager une marge plus que substantielle. Comme l'a montré M. Daniel ABOAF, délégué général de la fédération française de l'industrie du jouet, l'excédent ainsi réalisé est un puissant moteur de financement des frais publicitaires engagés par les grandes marques pour assurer la diffusion mondiale de leurs produits.

La seconde caractéristique du marché du jouet est en effet l'importance croissante des frais publicitaires. La libération des spots publicitaires télévisés sur les jouets, la synergie mise en place entre la diffusion de certains jouets et des événements médiatiques internationaux (sortie de films ou de dessins animés), et la standardisation des comportements ludiques dans les pays occidentaux, nécessitent de recourir à des investissements publicitaires de plus en plus élevés hors de portée des entreprises familiales française traditionnelles. En définitive, 50 % des 500 milliards de francs de dépenses publicitaires pour le jouet en France sont réalisées par 4 ou 5 multinationales étrangères.

Enfin, le marché du jouet est également victime de l'importation de produits finis de bas de gamme fabriqués en Extrême-Orient ou en Chine à partir de faible coût de main-d'oeuvre. Ces jouets, constitués de voitures miniatures, de peluches ou de jouets du premier âge, sont importés généralement à l'initiative de magasins de grande distribution où ils sont utilisés comme des produits d'appels en tête des rayons de présentation. Le prix de ces

produits d'importation est d'autant plus faible que les normes de sécurité applicables en matière de jouet "premier âge" ne sont pas toujours respectées à la lettre. C'est du reste la raison pour laquelle la Fédération française de l'industrie du jouet a tenté de revaloriser le "jouet de marque" estampillé par une vignette spécifique sur des catalogues et d'autres supports publicitaires appropriés.

C'est pourquoi face à ces tendances lourdes, l'entreprise française n'a souvent d'autre choix, conformément à la logique implacable de l'internationalisation, que de transférer à son tour les emplois dans les pays où ils sont moins rémunérés. Le mouvement de délocalisation est parfois décidé par l'entreprise française elle-même. Celle-ci peut avoir recours à deux procédures :

- soit procéder elle-même à la délocalisation de certaines de ses unités de production. Tel a été le cas de la société Majorette qui, après avoir délocalisé au Brésil et en Thaïlande, a finalement été mise en redressement judiciaire le jeudi 26 novembre 1993 (cf. encadré ci-après) ;

- soit de maintenir en France les bureaux d'études nécessaires pour effectuer des études de marché sur des produits bien spécifiques, pouvant faire l'objet d'un dépôt de marque et de brevet puis de sous-traiter dans un nouveau pays industrialisé les opérations de fabrication et d'assemblage. Telle est la démarche qui a été suivie par la société Idéal Loisirs.

En définitive, l'expérience semble montrer que la première voie est extrêmement difficile à mettre en œuvre en raison des risques de dérapage du coût des investissements et, des frais occasionnés par la nécessité d'un suivi permanent et efficace de la qualité de la production sur le terrain. Le rôle des contrefaçons et d'une façon générale, la crise du jouet traditionnel, ont eu raison de cette délocalisation.

Le cas de la société Majorette

Le mirage autodestructeur

La société Majorette illustre les mirages de la démarche de délocalisation et les risques élevés qu'elle entraîne pour des petites et moyennes entreprises

En 1987, la société Majorette fait développer un circuit électronique spécifique par une société Alsacienne *Info-realtites* destiné à reproduire fidèlement une sirène et un gyrophare de véhicules de pompiers, de police et d'ambulance, pouvant être intégrés dans un modèle de voitures miniatures à prix réduit. La création de la puce électronique nécessitera 4 techniciens employés pendant dix huit mois et un investissement de 2 millions de francs subventionné par l'Etat dans le cadre du programme PUCF du ministère de l'industrie destinée à promouvoir l'intégration de la micro-électronique dans les produits français.

La commercialisation des modèles appelés *Sonics Flashers* au début de 1989 est un succès remarquable : le quintuplement des ventes la première année conduit l'entreprise à commander 8 millions de puces électroniques. La réalisation des puces est confiée à la société *Matra Harris* et l'assemblage des divers composants sur le circuit imprimé est délocalisé dans le Sud Est asiatique

La politique de délocalisation débouche sur l'ouverture d'une usine à Bangkok en 1990, suivie d'une nouvelle unité de production à Porto au Portugal en 1991. Un troisième site est mis en démarrage à Rio de Janeiro en 1992.

Les effectifs du groupe Majorette passent de 800 salariés en 1988, à 490 salariés en 1992. La politique de délocalisation entraîne de fait un endettement élevé qui sera estimé à 600 millions de francs en 1992

En réalité, face aux capacités d'imitation des concepteurs de puces dans le Sud-Est asiatique, la firme Majorette se trouve rapidement prise à revers : 9 mois après leur lancement, en 1989, les premières copies des *Sonics Flashers* apparaissent sur le marché. La protection juridique des brevets apparaît rapidement illusoire : certains spécialistes de la firme découvriront même, dans un catalogue international de puces et modules électroniques, la copie conforme d'un astucieux module en matière plastique récemment développé par la firme.

Le recours à la micro électronique s'est avéré en l'espèce un moyen illusoire d'innovation industrielle. Outre le rôle destructeur des contrefaçons massives de ses produits les plus imaginatifs, la société Majorette a également subi le contrecoup d'un différentiel élevé des parités monétaires avec le dollar et de la crise du jouet traditionnel concurrencé par les consoles de jeux.

D'aucuns avancent que la chute de Majorette serait en définitive la conséquence d'une délocalisation trop tardive, opinion erronée qui conduit à préconiser la disparition toujours plus rapide d'emplois sur le sol national : l'exemple de Majorette est exemplaire du caractère auto-destructeur pour l'emploi national de la logique de délocalisation, qui génère d'elle-même des transferts d'emplois de plus en plus massifs, faute de maîtriser les circuits d'innovation dans les nouveaux pays industrialisés.

B. LES PRODUITS TECHNOLOGIQUES, MAIS STANDARDISES : L'EXEMPLE DE L'ELECTRONIQUE

Chiffres clés 1991

Chiffre d'affaires		15,6 milliards de francs
Emplois directs	. France ...	13 300
	. Europe ..	115 000
Echanges commerciaux :	. Import ...	21,4 milliards de francs
	. Export ...	10,8 milliards de francs
	. Solde	- 10,6 milliards de francs

Le secteur de l'électronique, a lui aussi connu un vaste mouvement de délocalisations et de concurrence en provenance quasi exclusive d'Asie du Sud-Est.

1. Les facteurs de délocalisation

• Deux facteurs expliquent cette évolution :

- La banalisation de produits de l'électronique grand public.

Tableau n° 11
Taux d'équipement

	1973	1980	1991
TV	80 %	90 %	95 %
Magnétoscopes		1,2 %	50 %
Autoradios		64 %	80 %

Source : SIMAVELEC, 1992.

- La part importante de la main-d'oeuvre : la main-d'oeuvre d'assemblage représente environ 30 % du coût du produit. D'où l'intérêt de pouvoir bénéficier de taux horaires les plus faibles et l'utilisation d'incontestables savoir-faire locaux.

De surcroît, même si la part des frais de personnels par rapport au chiffre d'affaires a tendance à baisser, la différence en valeur absolue avec certains pays est telle que la délocalisation reste intéressante.

On peut aussi observer que par rapport aux industries de main-d'oeuvre présentées ci-dessus, et elles aussi victimes des délocalisations, les structures industrielles de l'électronique sont extrêmement concentrées, avec 36 entreprises, dont 6 groupes réalisent 92 % du chiffre d'affaires et emploient 91 % des effectifs totaux du secteur.

2. Les formes de délocalisation

Les deux situations : délocalisation et importations directes doivent être distinguées.

a) La délocalisation : l'exemple Thomson

La mondialisation des échanges et des marchés a conduit les entreprises à adopter une stratégie complexe, dans la mesure où les implantations et sous-traitances locales ont simultanément pour objet de rester compétitives en ayant accès à une main-d'oeuvre bon marché, le cas échéant de profiter de ces productions compétitives pour réexporter auprès d'autres partenaires, et enfin de contrôler des marchés naissants (la demande locale dans le Sud Est asiatique est en pleine croissance alors qu'elle stagne en Europe).

Thomson Consumer Electronique est au coeur de la bataille depuis vingt ans, période à laquelle Thomson s'est implanté en Asie, mais le phénomène s'est amplifié depuis dix ans, avec des usines réparties partout dans le monde, chacune ayant un objectif quelque peu différent.

Le tableau ci-après présente les différents sites de production et de distribution de Thomson Consumer Electronics.

Tableau n° 12
Thomson Consumer Electronics

Localisations	Coût horaire	Production	Effectifs	Part des effectifs	Part des ventes
France	100	Siège, recherche, TV de formats supérieurs, composants sensibles	5 400	10 %	10 %
. Reste Europe ..	60 120	TV grands formats, composants	7 200	13 %	29 %
Amérique			19 200	36 %	56 %
. U S A.	45 30	Marché U S A.			
. Mexique	6 12	Marché U S A			
Asie			18 200	34 %	3 %
. Chine	2	Radio réveils, radios			
. Malaisie	5	Radios réveils, radios			
. Singapour	22	Petites TV, magnétoscopes			
Autres			4 000	7 %	2 %
. Pologne	11	Petites TV.			
TOTAL			54.000	100 %	100 %

Il apparait ainsi clairement que la France est la seule zone où la part du chiffre d'affaires réalisé correspond à la part des effectifs employés (soit 10 %), ce qui indique que l'internationalisation ne s'est pas faite par transferts d'emplois mais surtout par croissance externe.

La production réalisée en Asie, sert avant tout à pénétrer les marchés occidentaux (34 % d'effectifs : 3 % de ventes en Asie). Selon le président du groupe -*l'augmentation de la part relative de l'Asie dans le Groupe, devrait se poursuivre.*

Cette politique de délocalisation a des effets contradictoires dans la mesure où d'une part, il apparait clairement que les zones de production ne correspondent plus du tout aux zones de consommation, ce qui implique un transfert massif d'emplois, d'autre part, cette politique permet aussi de reconquérir des parts de marché, initialement détenues par les seuls asiatiques, sur les marchés européens eux-mêmes. Ainsi, Thomson fait fabriquer en Asie, et vend en Europe, mais sous sa marque, des produits qui n'étaient plus fabriqués en Europe de l'Ouest (radios-réveils, petites TV).

Enfin, les productions européennes restent encore compétitives sur certains créneaux de haute technologie. D'ailleurs, il faut observer que l'autre branche de Thomson - Thomson C.S.F. - n'est pas du tout touchée par le phénomène des délocalisations.

Pour le président de Thomson, *« dans l'état actuel des concurrences, et des règles du commerce international, il est hors de question de produire ailleurs. Si l'Europe se protège, c'est une autre affaire... L'Europe fait 39 % du chiffre d'affaires, et 23 % des effectifs. La différence fait 10.000 emplois. Techniquement, rapatrier la production est une affaire de 12-18 mois »*⁽¹⁾.

b) La concurrence des importations asiatiques

Dans tous les produits d'électronique grand public, la part du marché national détenue par les constructeurs français et européens s'est progressivement amenuisée au profit des pays du Sud-Est asiatique et du Japon...

Tous matériels confondus, les importations asiatiques représentent 13,7 milliards de francs, soit 59 % du total des importations, soit 87,5 % de la valeur des productions françaises, soit 41 % du total du marché⁽²⁾.

Ces chiffres tendraient à montrer que l'industrie européenne, en particulier française, résiste encore bien aux importations asiatiques, en partie grâce aux délocalisations évoquées ci-dessus, ce qui permet à la France d'être exportatrice nette vers tous les pays de la Communauté à l'exception du Royaume-Uni, notamment sur certains secteurs plus sophistiqués.

Ces chiffres ne donnent toutefois qu'une image faussée des concurrences, dans la mesure où les importations de composants dissociés, puis assemblés sur place en France ou en Europe, sont comptabilisés pour une valeur faible mais représentent une concurrence qui est en réalité beaucoup plus forte aussi en Europe. *« Les importations de télévisions japonaises représentent 7 % du marché intérieur communautaire (20 millions de pièces), en revanche, la part des marques japonaises, est de 24 % (soit 5 millions de téléviseurs assemblés en Europe mais constitués de composants japonais).*

1. Audition de M. Alain Gomez, Président-directeur-général du groupe Thomson, 18 mai 1993.

2. Voir détails en annexe.

En outre, certains secteurs sont d'ores et déjà sous la totale maîtrise des constructeurs asiatiques • (1).

C'est le cas, connu de tous, du Japon en Hi-Fi, mais c'est aussi le cas d'autres pays à bas coût de main-d'oeuvre qui sans encore avoir pu acquérir un "label" de qualité comparable à celui du Japon, n'en dominant pas moins le marché : les trois quart des radiorécepteurs vendus en France viennent de Chine, le tiers des autoradios viennent de Malaisie...

Cette spécialisation dans le "bas de gamme" ne doit pas faire illusion. Certes, certains secteurs paraissent désormais fermés aux entreprises européennes - pour les produits banalisés à faible valeur ajoutée, par exemple les téléviseurs couleur de petite taille écran, les industriels français se doivent de produire sur les lieux où ils peuvent être compétitifs. Mais - la technologie se transfère aisément d'un pays à l'autre • (1). En d'autres termes, le seuil de la petite taille écran ne paraît pas un rempart inaccessible...

Ces concurrences ne peuvent pas ne pas avoir eu d'effet majeur sur l'emploi. L'industrie européenne a perdu plus de la moitié de ses effectifs en treize ans (250.000 personnes en 1978, 115.000 en 1991).

IV - L'EMERGENCE DES DELOCALISATIONS DANS LES SERVICES

La compétition internationale de la part des pays à bas coût de main-d'oeuvre, et par voie de conséquence les délocalisations d'activités dans le domaine des services, commence à peine, mais offre un potentiel considérable.

A. L'ORIGINE

Le développement des délocalisations dans le domaine des services résulte de deux causes distinctes :

- une évolution technologique sans précédent ;**
- une carence de prévision particulièrement édifiante.**

1. Une évolution technologique sans précédent. Le couplage informatisation et télécommunications

Deux révolutions technologiques, en quinze ans, ont bouleversé les données de l'économie mondiale : l'informatisation de la société, d'une part, et son couplage avec les télécommunications, d'autre part. Douze ans après le rapport "Nora-Minc" sur l'informatisation de la société, la DATAR a parfaitement analysé la nature et les conséquences de ce nouveau saut technologique.

Le marché international de la matière grise est en voie de constitution

L'insertion de l'informatique et des télécommunications dans l'entreprise peut schématiquement se décomposer en trois grandes étapes :

- **La première étape, dans les années 70, correspond à l'introduction de l'informatique dans l'entreprise, conçue essentiellement comme outil de production et de gestion de fichiers**

- **La deuxième étape qui commence au début des années 80 et se poursuit aujourd'hui, correspond à la mise en réseau interne de l'entreprise et à l'utilisation de l'informatique comme un outil d'aide à la gestion interne et à la production**

Ces étapes ont été marquées, dans l'organisation de l'entreprise, par l'apparition de fonctions nécessitant de nouvelles qualifications et, souvent, l'emploi d'une main d'œuvre importante pour l'exécution de certaines tâches (programmeurs, analystes d'exploitation, opérateurs de saisie, ...) Le recours à la sous-traitance s'est progressivement amplifié.

L'informatisation généralisée des entreprises a ainsi permis de créer un marché des services liés à l'équipement informatique et au logiciel dont le développement international est spectaculaire, passant de 16,4 milliards de dollars en 1981 à 51,8 milliards de dollars en 1985 et dépassant 127 milliards en 1990

- **La troisième étape marque la fin des années 80. Elle concerne la mise en réseau de l'entreprise avec ses fournisseurs et clients et intègre télécommunications et informatique**

Cette phase induit de nouvelles formes de sous-traitance qui concernent des fonctions et des métiers traditionnels de l'entreprise pour lesquels est apparue la nécessité de transférer de grandes quantités de documents papier sous forme de documents numérisés. La possibilité d'externaliser ces services permet la création d'entreprises positionnées sur ces marchés spécifiques. Dans cette troisième étape, en effet, la présence d'infrastructures autorisant les échanges de données avec l'extérieur encourage la délocalisation de certaines activités, ce qui n'était pas possible dans les deux premières étapes, faute de liens de communications. Les effectifs de services existants peuvent être réduits, voire supprimés dans l'entreprise initiale pour être transférés dans une société spécialisée.

En attendant l'arrivée, puis la généralisation de systèmes de lecture, de préparation, de mise en forme et de saisie automatique, le recours aux compétences externes s'avère quasi inévitable dès qu'il s'agit de travaux d'une certaine importance.

Extrait d'une étude de la DATAR

*"Le télétravail et les nouveaux marchés de la matière grise"
rapport rédigé sous la direction d'Anita Ruzenholt Bensaid, mars 1992*

2. Une carence de prévision particulièrement édifiante

Au moment où se développait ce nouveau marché, pourtant annoncé dès 1978, l'analyse semblait figée sur l'idée ancienne et confortable que la délocalisation et la concurrence des pays en voie de développement, ne jouerait que sur les produits "bas de gamme" de grande consommation, où la main-d'oeuvre était -et reste- une composante essentielle du prix de revient. Il est d'ailleurs tout à fait significatif que pour l'ensemble des secteurs passés ci-dessus en revue, la main-d'oeuvre compte à chaque fois pour plus de 30 % du prix de revient.

En revanche, les produits à technologie avancée, ou à forte valeur ajoutée, semblaient préservés de cette concurrence. La délocalisation ne serait en quelque sorte qu'une version modernisée d'une répartition du travail entre -la tête- l'Europe, qui garderait la conception, la recherche et "les petites mains asiatiques" dont le savoir-faire -outre le coût- était loué par tous.

Cette opinion, entretenue par un préjugé culturel qui voyait encore dans la main-d'oeuvre asiatique des monteurs de puces électroniques, sortes de coolies des temps modernes, s'est avérée totalement erronée. Ignorer ou feindre d'ignorer la compétence, la qualification de ces personnels était une faute pour l'Europe et une insulte à leur égard.

Ainsi, outre le coût de la main-d'oeuvre, qui avait fait le succès des délocalisations de marchandises, la compétence des personnels ne tarde pas à se manifester dans les domaines réputés imprenables.

- La percée des pays à bas coût de main-d'oeuvre dans l'informatique est sur ce point, spectaculaire (voir ci-après).

- Pour le prêt-à-porter, les jouets, les montres ou les radios, on avait fini par se résigner (...) mais les pays en voie de développement proposent maintenant leur main-d'oeuvre au moindre coût pour des travaux qui ont un petit air intellectuel.⁽¹⁾ Pourtant, -il y a bien de fait, un marché international de la matière grise, en voie de constitution.⁽²⁾

Cet échec de prévision doit être médité...

1. L'événement du jeudi, 25-31 mars 1993

2. Jean-Pierre Dupont, lettre de la DATAR, décembre 1991.

B. LES MANIFESTATIONS

Main-d'oeuvre qualifiée, entreprises et réseaux de communication électronique sont à l'origine de l'internationalisation de l'offre : *Le marché international pouvant s'appuyer sur un faible coût des télécommunications, de forts écarts de salaires d'un pays à l'autre avec, simultanément, des salariés ayant de bons niveaux de qualification et des entreprises en grand nombre, contient donc tous les ingrédients pour que se développe une nouvelle division internationale du travail dans le secteur tertiaire*⁽¹⁾.

Cette division affecte, d'une part, l'informatique et, d'une façon générale, les services pouvant être effectués à distance, d'autre part, les services "classiques".

1. L'informatique et le télétravail

La concurrence des nouveaux pays industriels, et d'une façon générale, des pays à bas coût de main-d'oeuvre, en matière d'informatique, et certainement "la surprise" majeure des trois dernières années. Les delocalisations se sont manifestées avec éclat, et avec ampleur dans un domaine où personne ne les attendait. Les travaux de la DATAR ont été sur ce point les premières à tenter de sensibiliser l'opinion et les responsables à cette situation.

Cette concurrence s'exerce à trois niveaux distincts :

a) *Le premier niveau est celui de la saisie des données*

Jusqu'à ces dernières années, le travail de saisie était relativement classique, lié à l'impression ou la photocomposition d'ouvrages. Mais avec l'archivage, la constitution de banques de données ou la numérisation de documents, le marché de la saisie de données est phénoménal.

-Le marché mondial de la saisie de données, évalué à 1 milliard de dollars en 1987, devrait atteindre 3 milliards de dollars en 1991 et est estimé à plus de 50 milliards de dollars en 2000. Ensuite, il devrait s'effondrer en raison de la robotisation et en raison de l'achèvement de la numérisation des stocks de documents existants.⁽¹⁾.

La France, comme les autres pays devrait connaître une très forte demande dans les prochaines années. Ces perspectives ont été évoquées par la DATAR :

- les grandes bibliothèques (mais bientôt aussi les bibliothèques régionales) multiplieront les numérisations de catalogues, voire, des ouvrages eux-mêmes ;

- certaines catégories d'intervenants auront besoin de numérisation cartographique (gestion des réseaux d'énergie) ,

- les collectivités locales recourront de plus en plus à l'informatique et aux banques de données (cadastre, plan d'occupation des sols) ;

- les utilisateurs de banques d'images (gendarmerie, imagerie médicale, etc...) auront des besoins grandissants

(..)-

De plus, toutes les activités qui auront été décomposées en tâches élémentaires, notamment les activités de traitement de dossiers, qui constituent l'activité essentielle des administrations publiques et privées, pourraient, en partie, être sous-traitées. Ce serait également le cas pour le secteur des banques, des assurances, des compagnies aériennes, des éditeurs, et plus tard des administrations publiques..

DATAR,

le télétravail et les nouveaux marchés de matière grise,

DATAR, 1992.

Cette saisie touche dès aujourd'hui un champ immense : jusqu'aux conventions collectives des professions et aux arrêts de la Cour de Cassation, aujourd'hui traités -saisis- en Chine par un opérateur français qui constitue ainsi à moindre frais une banque de données juridique française (1).

Mais face à ces besoins colossaux, certains pays nouvellement industrialisés présentent une offre particulièrement intéressante alliant coûts réduits et qualification maximum. Cette situation est à l'origine de deux phénomènes distincts et cumulatifs qui sont exactement les mêmes que ceux constatés dans les autres secteurs, à savoir, d'une part, le recours de plus en plus courant aux sous-traitants asiatiques, d'autre part, une percée tout à fait significative de sociétés étrangères, notamment indiennes.

Salaires et coûts s'établissent comme suit :

1. L'Evenement du jeudi, 25-31 mars 1993.

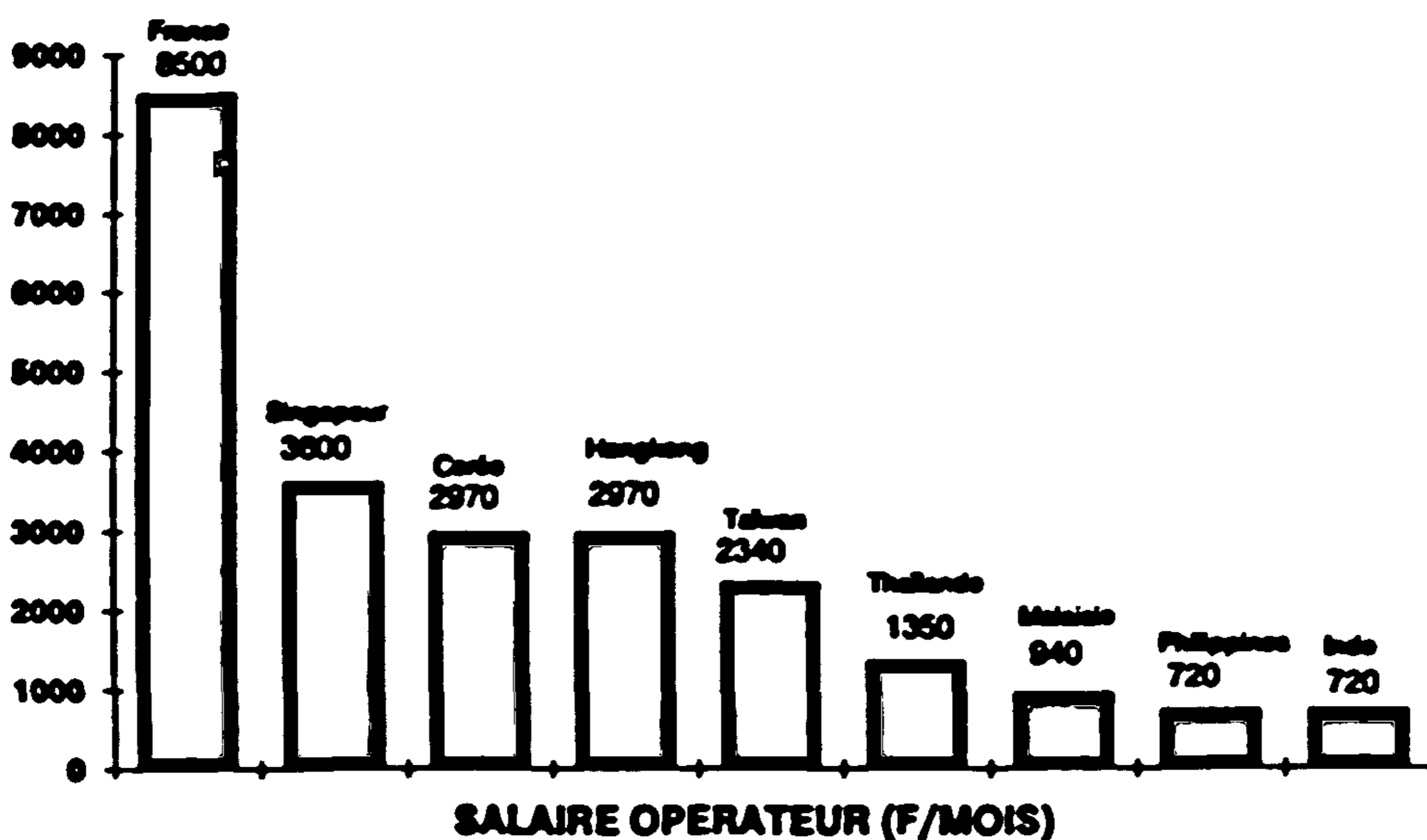


Tableau n° 13
Coût des prestations sur le marché de la saisie des données
selon les modes de production

Clients	Prestataires de services	Sous-traitants	Coût global moyen rapporté au coût d'un caractère en centime
Européens	européen		2,3 centimes
Européens	européen	asiatique	1,1 centime
Européens	européen		0,7 centime

Source : DATAR le télétravail et les nouveaux marchés de matière grise, 1992.

La généralisation de la sous-traitance paraît incontournable.

- Cette croissance de la demande pourrait s'orienter directement vers l'étranger au travers, par exemple, d'appels d'offres européens remportés par les sociétés européennes qui sous-traiteraient la "réalisation off-shore" (ce serait notamment le cas de la très grande bibliothèque de France dont le catalogue aurait été confié à une société écossaise, qui, en réalité, sous-traiterait la confection des catalogues à une société philippine). Pis : la fuite des travaux pourrait ne pas apparaître puisque les sociétés européennes la cacheraient.

b) Le deuxième niveau est celui de la programmation

Les mêmes causes produisent les mêmes effets sur un marché qui lui aussi "explose".

«L'intérêt de la delocalisation repose sur le coût, la productivité, la qualité du travail. Par rapport aux indiens, les programmeurs français sont battus sur ces trois tableaux. Le coût reste cependant un élément cle de cette concurrence nouvelle» (1).

Tableau n° 14
Rémunération moyenne
de la fonction d'analyste programmeur dans divers pays

Pays	Salaire brut mensuel
Philippines et Inde	2 000 - 2 500
Barbades (Caraïbes)	4 000 - 5 000
France (technicien non cadre)	10 000 - 12 000

Source DATAR. La comparaison entre les salaires est encore plus significative si l'on rajoute les charges sociales. Ces charges représentent plus de 40 % du salaire en France, contre seulement 10 % du salaire aux Philippines.

Le marché de la programmation informatique, de logiciels et progiciels reste en cours de transformation avec, d'une part, la généralisation des sous-traitances, et d'autre part, les concurrences directes, de la part de l'Inde, des Philippines et d'Israël, notamment.

D'ores et déjà, certaines sociétés françaises ne doivent une partie de leurs performances et leur succès qu'aux sous-traitances asiatiques (cas de la société Pact Group, qui réalise la programmation de la comptabilité analytique du fret aérien de Lufthansa et dispose d'une filiale à Manille).

Ces sous-traitances sont même qualifiées "d'indispensables" pour percer sur certains marchés nouveaux, notamment dans les pays de l'Est. «Les indiens n'ont pas -encore- la crédibilité internationale sur le réseau commercial ad hoc pour ce marché. En revanche, les sociétés françaises peuvent s'appuyer sur les sociétés indiennes pour aborder les marchés énormes d'Europe orientale» (2). C'est notamment le cas du téléphone : «Dans un commutateur public, il y a 60 % de logiciels, et 40 % de matériel. Diminuer le coût des logiciels de 50 %, c'est diminuer le prix de 30 % du consommateur. Comme les marges sont de 3 à 5 %, le gain est énorme» (2).

1. Audition de M. Pierre-François Cornil, Directeur général de Syntec.

2. Entretien avec M. Jean Salmons, Président du CESIA, 15 avril 1993.

Cette sous-traitance est aujourd'hui doublée par la concurrence directe des sociétés d'informatique, notamment indiennes (souvent associées aux sociétés américaines. C'est le cas du groupe indien TATA, associé à l'américain Unisys). Le groupe indien TATA compte parmi ses clients le National Westminster Bank (Royaume-Uni), un centre hospitalier suisse, British Telecom, KLM, Swissair, Alitalia, mais aussi la Banque Nationale de Paris.

Le phénomène est, en France, encore marginal. Le président de Syntec Informatique estime - à 500-800 emplois le nombre d'emplois délocalisés aujourd'hui en Inde, aux Philippines, en Hongrie, au Maroc et en Israël-. Cette estimation est confortée par l'analyse de la DATAR qui estime que le nombre "d'entreprises off shore" travaillant pour la France dans la saisie de données françaises semble encore très limité.

Dans le groupe des pays d'Europe ou voisins :

- en Tunisie, trois sociétés sont spécialisées dans la saisie de données et le traitement de texte : deux d'entre elles sont intéressées à travailler en France, mais une seule a indiqué une référence en France ;

- aucune des autres sociétés identifiées en Europe (Irlande, Grande-Bretagne, Pologne), n'a manifesté son intérêt pour travailler sur le marché français.

En revanche, les contacts pris avec les autres groupes de pays confirment les transformations qui sont à prévoir dans les années à venir.

En effet, si l'intérêt à travailler avec des clients français reste limité mais réel dans la zone Caraïbes (sur une quarantaine de contacts pris, trois sociétés jamaïcaines et deux sociétés des Barbudes se sont montrées intéressées), il apparaît clairement que l'Europe constitue globalement un marché cible important au moins pour deux pays (Inde et Philippines)⁽¹⁾.

Cette perspective est confirmée par les professionnels français.

Malgré le "civisme" et "la nécessité d'éviter des hémorragies d'emploi"⁽²⁾ dans un secteur déjà très atteint par la récession et l'inadaptation des formations (20.000 informaticiens au chômage), les délocalisations pourraient s'accélérer et frapper prioritairement les tâches de programmation élémentaire, ainsi que celles de confection des logiciels (les fonctions commerciales et de conseil étant naturellement moins sujettes aux délocalisations). - Au total, sur un total de 300 000 informaticiens, de 50.000 à 80.000 emplois pourraient être délocalisés dans les prochaines années. (2).

1. DATAR.

2. Audition de M. Pierre Dellis, Président de Syntec Informatique, 24 mars 1993.

c) Le troisième niveau est celui du hardware et de la construction de matériel

Certes, certaines activités de proximité ne sont pas aisément délocalisables (réparation, entretien...), mais la délocalisation s'arrêtera-t-elle, comme on le croit souvent, aux seules activités de saisie et de programmation ? Face au potentiel de recherche considérable dans ces pays, compte tenu des qualifications des personnels, dans quelle mesure et pour combien de temps, le "contrôle sur place" de la technologie sera-t-il efficace ?

2. Les services traditionnels

a) L'aide à la gestion des entreprises

L'assistance aux entreprises est en quelque sorte une déclinaison du télétravail.

La comptabilité, représente souvent une tâche extrêmement lourde, qui peut parfaitement être délocalisée. Le travail de base de l'ingénierie (60.000 personnes - 46 milliards de chiffre d'affaires), peut techniquement être réalisé à l'extérieur (les ingénieurs français relevant les données techniques d'un bâtiment, d'un barrage, qui seraient mis en forme, dessinés, par leurs homologues de Malaisie ou des Philippines).

Cette évolution entraîne, d'une part, un inévitable transfert de "know how", -il n'est pas possible d'obtenir un contrat d'ingénierie en Chine sans association avec un partenaire chinois : cette association a un seul but : acquérir la technologie occidentale- (1). D'autre part, un repositionnement des ingénieurs français, qui doivent évoluer vers la fonction d'ensemblier, en concevant les études, et vendant les matériels.

Pour certains matériels, l'entretien peut également être parfaitement délocalisé. C'est le cas de l'entretien des flottes aériennes. L'entretien du matériel volant représente pour Air France de l'ordre de 11 % de la dépense totale (3,3 milliards de francs pour la seule compagnie Air France).

On peut mesurer l'intérêt économique qui peut représenter une économie de 10 ou 20 % sur ce poste, par la biais de l'entretien délocalisé... en Europe de l'Est, notamment par C.S.A., compagnie tchèque, filiale d'Air France.

Une "synergie d'entretien" n'est pas inconcevable. Mais là encore, emplois et savoir-faire seraient compromis par une telle décision. Interrogé sur ce point par M. Jean Arthuis, M. Bernard Attali, Président du groupe, a précisé qu' *- en tout état de cause, si de tels travaux étaient envisagés, ils n'interviendraient qu'une fois assurés des plans de charge de centres d'entretien français, notamment celui de Toulouse.*

b) Les services de proximité

A priori, le secteur des services se prête mal aux concurrences extérieures et aux délocalisations. Les services de proximité, en particulier, paraissent à l'abri du phénomène...

L'affaire est cependant plus sérieuse qu'il n'y paraît, et de nombreux cas de délocalisations, même s'ils paraissent anecdotiques sont révélateurs d'une tendance.

Concernant les services de proximité, si la prestation elle-même reste naturellement protégée de toute concurrence extérieure, le matériel et les outils de gestion peuvent parfaitement être délocalisés.

L'exemple des soins médicaux permet d'évoquer, jusqu'où peut aller le mouvement.

Les soins médicaux seraient-ils totalement hors des circuits de délocalisations ? Pas si sûr...

C'est notamment le cas des soins dentaires pour lesquels des "précurseurs" avaient imaginé il y a quelques années de faire fabriquer des prothèses dentaires en Corée, ou en Chine, à partir d'empreintes réalisées en France. Cette tentative aurait échoué, dans la mesure où les allers et retours pour l'ajustement des appareils, sont trop fréquents, où la relation entre prescripteur et prothésiste sont trop importantes. Mais l'exemple mérite d'être cité. Rappelons en outre que l'abolition de la contrainte de distance, avec l'Europe de l'Est, pourrait donner des "chances" nouvelles à ce type de tentative.

Les prothèses dentaires délocalisées ?

Vers la fin des années 80, quelques sociétés prothésistes ont tenté de délocaliser la fabrication des couronnes et prothèses dentaires en Asie et préparaient ainsi des produits aux dentistes à des "prix qui décoiffent"⁽¹⁾.

Le succès fut variable, dans la mesure où, d'une part, les adaptations des appareils aux patients imposent des allers et retours fréquents, d'autre part, en raison de l'importance des relations entre prothésistes fabricants et dentistes

Une société au moins poursuit en France cette activité. Ce groupe hollandais qui a des antennes en France et en Italie, délocalise la fabrication en Chine (Taïwan). Ce pays est connu pour "une pratique ancestrale du travail de la céramique", un "vivier de main-d'œuvre", un "savoir-faire dentaire qui s'ajoute au savoir-faire technique", une "organisation des laboratoires identiques aux nôtres", une "hyperpénétration et une qualité comparable aux meilleurs laboratoires français ou américains", des "délais de fabrication très courts", et des coûts sans comparaison

Certes, il faut procéder à plusieurs essayages, ce qui constitue un inconvénient, - mais ce n'est pas très important dans la mesure où le prix est forfaitaire, et les délais restent très courts -.

Les retouches ne demandent que 2 à 3 jours de plus que si elles étaient réalisées par un laboratoire français

Au total, le coût du produit fini donné au dentiste est de 30 % moins cher.

Selon ce groupe, la délocalisation s'est étendue depuis quelques années. Cette appréciation n'est cependant pas partagée par la profession.

Exemple de publicité⁽¹⁾

UN COURONNEMENT
A 475 F* ?



⁽¹⁾ Exemples de publicité d'autres prothésistes que le groupe ci-dessus évoque.

La délocalisation pourrait également se manifester dans les centres de soins eux-mêmes. Il n'est pas absurde d'imaginer d'installer des centres de repos, et des maisons de retraite en Tunisie ou au Maroc. Les japonais pratiquent déjà cette forme de "délocalisation du 3ème âge" annonciatrice d'une évolution où la logique purement économique s'impose à toute autre considération.

c) La délocalisation des contrôles

Le contrôle de qualité est le stade ultime avant la mise à disposition d'un produit sur le marché. Depuis peu, la délocalisation porte également sur cette activité.

Les produits doivent satisfaire un certain nombre de conditions avant d'être mis sur le marché. Ainsi, dans le cas des jouets, sont contrôlés la résistance mécanique, le contenu chimique de la matière, l'ininflammabilité, etc... Les laboratoires accrédités à ce genre de contrôle doivent également respecter des conditions techniques extrêmement rigoureuses, qui sont autant d'assurances d'avoir des produits offrant toutes les garanties nécessaires. Ces laboratoires sont affiliés au réseau national d'essais.

Le marché unique européen a permis d'unifier les conditions de contrôle en Europe, par un système de reconnaissance mutuelle : les certificats accordés dans un pays par l'un des 17 laboratoires européens (dont 4 en France) sont valables à l'intérieur de la Communauté.

Ce système est cependant totalement perturbé par la concurrence nouvelle des centres de contrôle... asiatiques. En effet, la délocalisation des productions industrielles notamment vers le Sud-Est asiatique a eu comme conséquence de susciter la création de filiales de laboratoires européens dans ces zones (filiales des "TUV" Allemands ou du BSI Anglais) auxquelles une certaine confiance peut être accordée (la responsabilité de la maison mère est conservée), mais également la création de nouveaux centres d'analyses indépendants.

C'est notamment le cas du réseau Hocklas de Hong-Kong.

Cette nouvelle forme de délocalisation pose de manière aigue le problème de la reconnaissance mutuelle entre les laboratoires européens et les laboratoires de pays tiers. Ainsi, selon certaines informations, les réseaux anglais (réseau Namas), et de Hong-Kong (réseau Hocklas) auraient accepté une reconnaissance réciproque des contrôles : un contrôle effectué à Hong-Kong pour le réseau Hocklas est accepté par le réseau britannique Namas. Or, dès lors qu'il y a, en Europe, un système identique de reconnaissance mutuelle, tout produit certifié au Royaume-Uni, est normalement valable dans l'ensemble de la Communauté. Par conséquent, comme la relation est transitive, le produit contrôlé à Hong-Kong serait accepté dans tous les pays de la Communauté.

Le réseau Hocklas a demandé à la Commission des Communautés Européennes, la reconnaissance de son équivalence aux laboratoires européens dits "notifiés". A ce jour, la Commission n'a pas à notre connaissance répondu. Mais le problème posé exige la plus extrême vigilance.

A terme, l'effet sur la profession serait aussi dévastateur que dans les autres secteurs, car les prix pratiqués par des laboratoires européens ne permettraient pas de résister longtemps. De telle sorte qu'à terme, ne subsisteraient que le contrôle sur place...

Ce mouvement est extrêmement significatif :

- en premier lieu, il démontre la force irrésistible de "l'engrenage". le mouvement de délocalisation, constaté sur les produits, après avoir "remonté" les filières de production, est "descendue" jusqu'aux filières de consommation

- en second lieu, il présente un risque potentiel considérable : la perte inévitable des marchés de la part des entreprises européennes ne leur permettra plus de financer les dépenses de recherche qui faisaient leur crédibilité, et la garantie des consommateurs. A terme - mais à terme rapproché - c'est leur survie qui est tout simplement en jeu. En outre, rien ne garantit qu'à terme les contrôles exercés par les réseaux de Hong Kong ou en Chine seront de qualité suffisante. Faudra-t-il attendre une série d'accidents pour y porter attention ?

Le contrôle de qualité est l'ultime membrane de protection à l'encontre des produits importés. Dans ce domaine, la préférence communautaire, voire même l'exigence d'un contrôle européen, paraissent une précaution élémentaire.

V - LA MENACE DES DELOCALISATIONS GENERALISEES DE LA TROISIEME GENERATION

A. L'EMERGENCE DES PAYS D'EUROPE DE L'EST : LES DELOCALISATIONS DE LA TROISIEME GENERATION

1. Les étapes précédentes

Sans situer avec précision le début du phénomène, il est néanmoins possible de distinguer plusieurs étapes successives, plusieurs générations de délocalisations.

a) La première génération couvre la période qui va du début des années 70, jusqu'au milieu des années 80

Au début des années 70, les entreprises Weil Besançon et Thomson font figure -en France- de précurseurs en sous traitant en Tunisie, et en s'implantant en Asie du Sud-Est. Ils sont rejoints par leurs concurrents français et européens, tandis que sur certains créneaux, les importations directes en provenance d'Asie du Sud-Est animent le processus. Outre le Japon, les importations viennent alors principalement des "quatre dragons" la Corée, Hong-Kong, Taïwan, 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 terme de coût tend à se réduire (à Taïwan, le coût du travail a augmenté de 40 % depuis 1985).

Au moment où les pays, premiers "offreurs" de main-d'oeuvre et de produits à bas coût, perdent leur avantage concurrentiel, de nouveaux pays viennent se proposer. Suivent alors, depuis la fin des années 80, les délocalisations de la deuxième génération.

b) Les délocalisations de la deuxième génération

C'est la période actuelle qui se caractérise, d'une part, par une diversification des produits délocalisables, en particulier l'émergence de délocalisation dans l'informatique, et d'une façon générale, dans les services (voir IV), d'autre part par l'apparition de nouvelles zones d'attraction et son corollaire, les délocalisations en cascade (voir II).

2. Les délocalisations européennes de la troisième génération

Les pays de l'Europe de l'Est, qui naissent au commerce international sont aujourd'hui principalement les partenaires de l'Allemagne (les échanges commerciaux avec l'Allemagne sont sans commune mesure avec les échanges avec les autres pays européens) : 52 % des échanges commerciaux d'Europe de l'Est -C.E.I. compris- avec la C.E.I. le sont avec l'Allemagne, et pourraient, demain, être les pays des délocalisations de la Communauté, toute entière.

Curieusement, ce risque (ou cette "menace"?) n'est perçu ou exprimé que par les pays qui bénéficient aujourd'hui des délocalisations européennes, notamment des pays du Maghreb.

Ainsi, en Tunisie, les délocalisations restent soumises à l'aléa fondamental du libre accès au marché européen et de la concurrence d'autres pays à main-d'œuvre moins coûteuse. Ainsi, dans le secteur textile, la flexibilité de l'emploi est moindre qu'au Maroc, la productivité est inférieure de moitié à celle de l'Ile Maurice, le coût de main-d'œuvre est nettement supérieur à celui de Madagascar, enfin le savoir-faire et les qualifications sont moindres que dans les pays de l'Est. (1).

Cette menace est encore plus explicite au Maroc avec le cas d'Adidas qui dispose d'une grosse unité de montage de chaussures de sport, qui employait, il y a quelques mois encore, près de 800 personnes. Cette unité est cependant menacée par les bas coûts de main-d'œuvre dans les pays de l'Est. (2).

En France même, la prise de conscience semble ne pas avoir été faite.

Pourtant, en raison de la proximité géographique (il n'y a aucune contrainte de distance : Prague est plus près de Paris que ne le sont Rome ou Madrid), de la proximité culturelle, de la qualification de la main d'œuvre, de la maîtrise technologique qui ne demande que quelques investissements pour se manifester, et du potentiel industriel qui est considérable, la concurrence, par les coûts, des pays de l'Est pourrait être générale, brutale et sans appel.

Les délocalisations portaient jusqu'à présent sur certains produits bien spécifiés (produits de masse, légers, transportables), mais le champ des concurrences insurmontables deviendra bientôt infini.

B. LES RISQUES DE DELOCALISATIONS ET DE CONCURRENCE SANS APPEL DANS DES SECTEURS NOUVEAUX

1. Les industries

1. Questionnaire de la Commission des finances à la D R E E, réponse du Poste d'Expansion Economique de Tunisie

2. Questionnaire de la Commission des finances à la D R E E, réponse du Poste d'Expansion Economique du Maroc

a) Les secteurs traditionnels

D'ores et déjà, un certain nombre d'entreprises habituées aux délocalisations, ont recherché à redéployer leur réseau de sous-traitance par des collaborations avec des sociétés d'Europe de l'Est, dans des secteurs où leur compétence et leur savoir-faire sont reconnus (textile, mobilier) -cas de l'entreprise Lafuma qui après avoir délocalisé une partie de sa production en Tunisie et en Corée en 1986, s'est installée en Hongrie en septembre 1990⁽¹⁾.

Des courants d'échanges se sont également fortement développés dans les secteurs délocalisés. Les importations de l'habillement en provenance de Roumanie ont augmenté de 46 % en 1992 et représentent aujourd'hui 1 % des importations françaises totales d'habillement. Les importations de textiles - habillement ont progressé de 61 % en quatre ans, en provenance de Tchécoslovaquie, de 96 % en provenance de Pologne (elles ne représentent encore toutefois que moins de 20 % des importations textiles en provenance de Chine, ou du Maroc).

Les concurrences devraient, ou pourraient, aborder d'autres secteurs jusque là préservés. La suppression de la contrainte du transport pourrait jouer notamment dans le cas des industries lourdes ou semi lourdes, ou de toute autre industrie déjà soumise aux concurrences asiatiques (automobile...).

Deux cas peuvent être évoqués : la métallurgie et l'industrie mécanique.

b) La métallurgie

La concurrence dans ce domaine, encore limitée, tend à se développer. Les premières percées significatives sont venues de l'Asie (Taiwan), il y a quelques années : et plus particulièrement dans la métallurgie, secteur qui avait pourtant réussi à sortir de la crise au prix d'un effort d'équipement et de modernisation sans précédent. Mais la concurrence des prix était plus forte encore, suscitant des inquiétudes légitimes des industriels et responsables politique.

Ce fut le cas de notre éminent collègue Maurice Blin, Sénateur des Ardennes, qui appelait l'attention de M. Strauss Kahn, alors ministre de l'Industrie -sur la menace que constitue pour le secteur de la fonderie le dumping pratiqué par des entreprises de la République de Chine (Taiwan).

En effet, l'une d'entre elles propose à certains clients français des pièces dont le prix à la livraison ne dépasse pas celui du métal liquide et n'atteint même pas la moitié du prix de vente actuel pratiqué par les fabricants français.

(...)

L'exportateur chinois déclare dans sa lettre d'offre qu'il est très bien placé pour concurrencer n'importe qui dans le monde et qu'à l'encontre des fondeurs de l'ouest qui doivent faire face à de sérieuses pénuries de main-d'œuvre (?) (et des coûts importants de production...) il dispose d'une main-d'œuvre à bon marché et se trouve ainsi en état de concurrencer les fabricants européens.

Ces déclarations témoignent d'une agressivité commerciale non déguisée et conduisent à s'interroger sur la conformité de telles offres avec les règles d'une saine concurrence (...).

Cette requête fut hélas sans effet et ce problème doit aujourd'hui être repris par le nouveau ministre de l'industrie.

Mais "l'acier de l'Est" représente une menace au moins aussi préoccupante.

Une ouverture brutale et totale de la C.E.E. aux aciers venus de l'Europe centrale et orientale présente de nombreux dangers.

- Nous n'avons cessé d'appeler, avec toute notre force de conviction, la Commission à ne pas ouvrir nos "frontières" sans fixer des règles minimum de bonne conduite, c'est-à-dire un cadre de régulation des échanges. Le moins que l'on puisse dire est que nous n'avons pas été entendus (...)

Tout d'abord, il a fallu arriver à une augmentation très importante des importations pour que des clauses de sauvegarde soient déclenchées à l'encontre des tchécoslovaques. Mais ces mesures seront abolies dès janvier 1993.

Enfin et surtout, les déclarations de certains hommes politiques et de certains économistes montrent qu'ils n'ont pas encore vu selon quel procédé se forment les prix sur nos marchés (voir ci-dessus, dans le II "La parabole du vin dans l'eau")

Bruxelles se trompe en pensant que les industries communautaires peuvent supporter, sans aucune précaution, le poids de sa générosité politique. Je dis les industries communautaires, car nous ne sommes pas en effet seuls à souffrir d'une conception faussement libérale du marché qui ressemble parfois plus à l'état sauvage qu'à celui d'une société organisée. Les engrais, l'agriculture, l'aluminium, sont entre

autres dans le même cas. Circonstance aggravante pour l'aluminium, la C.E.I. (ex U.R.S.S.) a deversé sa production sur le monde occidental, provoquant une chute des prix insoutenable pour les producteurs de l'Ouest. D'ailleurs, si cette même C.E.I. premier producteur mondial de notre matériau, venait à vendre sans contrôle ses usiers en Europe de l'Ouest, le desordre des prix serait que certains d'entre nous n'auraient plus -je pese mes mots- qu'à "fermer boutique".

Intervention de Francis Mer, Président d'Usinor Sacilor
A T S, mercredi 16 décembre 1992

c) L'industrie mécanique

Chiffres clés 1992

Chiffre d'affaires	315 milliards de francs
Emplois directs	533 (M) salariés
Echanges commerciaux :	
. Import	154 milliards de francs
. Export	144 milliards de francs
. Solde	10 milliards de francs

L'exemple de l'industrie mécanique paraît également tout à fait édifiant. Le secteur, très important pour l'économie puisque -la production de l'industrie mécanique est l'investissement des autres secteurs" représentant 530.000 personnes, 13 milliards de chiffre d'affaires, est comme les autres, touchée par la récession : 20.000 emplois perdus en 1992, 20.000 autres emplois perdus en 1993 "en raison d'une chute dramatique du marché intérieur .

Les delocalisations dans l'industrie mécanique

Pour M Jean Pierre Gondran, Directeur general adjoint de la fédération des industries mécaniques, -le secteur est encore preserue des delocalisations d'activités, en raison du maintien d'un haut niveau technique, de la maîtrise des concurrences étrangères en incorporant des sous-produits delocalisés dans des productions plus sophistiquées et surtout de l'importance du partenariat entre clients et fournisseurs.

Les menaces de delocalisations sont cependant réelles, venant du Sud-Est asiatique, mais surtout des pays d'Europe orientale. Cette menace serait beaucoup plus dangereuse en raison de la faiblesse des coûts de transport et de l'importance du potentiel industriel .

En conclusion, M Jean Pierre Gondran a estimé que si la menace évoquée en provenance des pays d'Europe de l'Est se concrétisait, l'effet sur l'industrie française serait radical, brutal. "Des ravages considérables" se manifesteraient en 2, 3 ans. (1).

(1) Audition de M Jean Pierre Gondran, 24 mars 1993

d) Récapitulatif des délocalisations de l'industrie

La mécanique et la métallurgie n'étaient citées qu'à titre d'exemple. Naturellement, ces compétitions nouvelles peuvent se présenter sur d'autres secteurs industriels, tout aussi vulnérables aux concurrences par les prix. Cette concurrence ne viendra pas seulement d'Europe de l'Est, loin s'en faut (cf l'exemple des fonderies de Taïwan), mais l'absence de toute contrainte de transport et l'importance du potentiel industriel constituent de tels avantages que les délocalisations et la menace concurrentielle de l'Europe de l'Est ne présentent pas tout à fait les mêmes conditions que les délocalisations précédentes.

Les différents secteurs industriels qui peuvent -au moins techniquement- être sujets à des délocalisations sont présentés ci-après.

Tableau n° 15
Les délocalisations dans l'industrie
Répartition des industries délocalisables et non délocalisables

Activités	Chiffre d'affaires (millions de francs)		Valeur ajoutée (millions de francs)		Effectifs salariés	
	Non délocalisables	Délocalisables	Non délocalisables	Délocalisables	Non délocalisables	Délocalisables
Métaux ferreux et non ferreux	145.532		35.697		110	
Minéraux non mét.	134.731		54.277		164	
Produits chimiques		440.505		12.616		289
Fonderie & trav. des mét.		230.943		77.353		385
Machines agr. & ind.	185.742		82.775		230	
Machines de bureau, mat. de précision .		116.009		48.394		120
Matériel électrique. & électronique		351.562		130.772		435
Matériel de transport		573.983		147.965		489
Textile - habillement		205.439		69.199		352
Papier, presse, édition		247.416		87.584		265
Caoutchouc, mat. plastiques		138.350		52.287		199
Autres produits manufact.	21.907	106.661	10.234	38.806	12	172
Total (non compris I.A.A.)	487.012	2.410.869	182.984	778.523	516	2.707
			19 %	81 %	16 %	84 %

Source : E.A.E. - SESSI, ministère de l'Industrie.

2. Les délocalisations agricoles

Les délocalisations agricoles, par le biais d'importations, restent encore limitées, mais tendent à se développer. Ce phénomène atteindra dans les prochaines années, les pays d'Europe de l'Est, dans des proportions significatives.

a) La situation actuelle

En complément des auditions du groupe de travail, l'excellent rapport de nos collègues Jean Huchon et Jean-François Legrand, rédigé au nom de la mission d'information de la Commission des affaires économiques du Sénat, sur le fonctionnement des marchés de fruits, légumes et de l'horticulture ⁽¹⁾, permet d'évaluer l'importance du phénomène des délocalisations agricoles.

En matière agricole, la délocalisation prend pour forme principale l'importation.

Les liens directs, par la voie de sous-traitance ou autres formes d'internationalisation des productions, sont encore rares, alors que le négoce international par l'entremise de sociétés de négoce, ou des distributeurs eux-mêmes, tend à se développer. Dans ce domaine, comme dans l'industrie, sous-traitance et importations directes ont d'ailleurs le même effet destabilisateur sur les producteurs français et européens.

Le phénomène reste limité à certains produits pour lesquels la charge de main-d'oeuvre est importante (50 % du coût de production dans le secteur des fruits et légumes, contre 10 % dans le secteur céréalier), et par conséquent, l'avantage des coûts de main-d'oeuvre est déterminant. Dès lors, la concurrence s'est principalement engagée sur les fruits et légumes, notamment en provenance du Maghreb.

- Les importations en provenance de pays tiers, notamment du Maghreb et de l'hémisphère Sud peuvent s'assimiler à un véritable dumping, compte tenu de la rémunération du facteur travail, sans commune mesure avec celui pratiqué dans la Communauté ⁽¹⁾. La distance n'est pas un obstacle, car - les frais de transport sont largement inférieurs aux gains retirés sur la baisse du coût de main-d'oeuvre - ⁽²⁾

1. Rapport de MM. Jean Huchon et Jean-François Legrand rédigé au nom de la mission d'information de la Commission des affaires économiques du Sénat, sur le fonctionnement des marchés de fruits, légumes et de l'horticulture, Sénat (1992-993) n° 303.

2. Audition de M. Alexis Gourvenec, Président du comité économique régional des fruits et légumes de la région Bretagne, 17 mars 1993.

Ces importations sont fortement destabilisatrices.

Le phénomène tend, comme pour les produits industriels, à se propager selon un cycle logique, en suivant un triple enchaînement :

• Enchaînement des importations hors saison et toute saison

• Le marché communautaire s'est ouvert aux importations en provenance des pays tiers afin d'assurer le caractère continu de l'alimentation des consommateurs, grâce à des arrivées à contre-saison. En règle générale, des calendriers d'importation sont négociés avec les pays-tiers, afin de ne pas concurrencer la production communautaire. C'est le cas pour les tomates, par exemple. (...) Mais, pour les fruits, le caractère "contre-saisonnier" des importations n'est pas toujours marqué, et la concurrence peut s'exercer pendant la période de pleine production des fruits, français ou européens, malgré l'existence de ces calendriers.

La protection aux frontières communautaires est normalement assurée, en règle générale, par des prix de référence valables seulement pendant une certaine période. (...) Mais ce mécanisme peut avoir des effets pervers compte tenu du laxisme manifesté par la Communauté à l'égard de ces importations.

• Enchaînement des concurrences extérieures et intracommunautaires

• Enchaînement de produit à produit

• Le phénomène s'étend de produit à produit, dans la mesure où on peut estimer que les importations de fruits et légumes, ou de produits horticoles, en provenance du Maghreb, de l'hémisphère Sud, ont un caractère structurellement compétitif, s'agissant des prix.

Ce phénomène est d'autant plus inquiétant que le marché communautaire exerce sur ces pays une attraction considérable, puisque l'Europe est le seul marché du monde à la fois largement ouvert et solvable.

Tableau n° 16
Tonnages importés des pays d'Europe de l'Est

	1992	1993	1994	1995	1996	1996/ 1992
Légumes frais	167 560	195 489	211 468	228 027	244 106	+ 45 %
Fruits frais	39 150	57 885	62 853	68 371	72 830	+ 86 %
Fruits séchés	2 200	3 385	3 672	3 959	4 256	+ 93 %
Fruits en conserves ..	0	960	1 057	1 148	1 239	

Source : Rapport de MM. Jean Huchon et Jean-François Legrand rédigé au nom de la mission d'information de la Commission des affaires économiques du Sénat, sur le fonctionnement des marchés de fruits, légumes et de l'horticulture, Sénat (1992-993) n° 303. Voir détails dans le rapport, page 110

Ce tableau appelle quelques observations :

- On constate en premier lieu, que l'augmentation est surtout radicale la première année (1993), avec une progression d'importation de légumes de 16,6 %, et de fruits de 47 %, intervenant dans un marché "en convalescence".

-(Or, pour des marchés en équilibre instable, fortement dépendants des variations conjoncturelles liées aux intempéries, quelques tonnes de production nationale supplémentaires suffisent parfois à déprimer un marché. L'arrivée massive et soudaine de plusieurs dizaines, centaines voire milliers de tonnes importées peut, des lors, aggraver une situation déjà tendue et contribuer à un effondrement généralisé des prix.-

- En second lieu, si l'évolution globale n'appelle pas d'observation particulière, l'analyse par produit ou par filière, peut être beaucoup plus préoccupante. En effet, si les maraichers français paraissent ne rien avoir à craindre des importations de tomates polonaise ou hongroise (4.600 tonnes en 1996, soit 15 % à peine des importations de tomates marocaines à Rungis), tel n'est pas le cas des producteurs d'oignons, et de poivrons, par exemple, pour lesquels les volumes importés augmentent considérablement les importations actuelles (+ 130 % pour les oignons, + 30 % pour les poivrons...)⁽¹⁾.

Ces données globales doivent par conséquent être affinées pour apprécier l'effet réel des concurrences sur les producteurs nationaux.

1. Voir détails dans le rapport de MM. Jean Huchon et Jean-François Legrand rédigé au nom de la mission d'information de la Commission des affaires économiques du Sénat, sur le fonctionnement des marchés de fruits, légumes et de l'horticulture, Sénat (1992-993) n° 303

- En troisième lieu, et sur le fond, votre groupe de travail partage les conclusions de la mission d'information dépêchée sur ce point, qui s'interroge sur l'automatisme de ces accords, notamment en cas de surproduction.

• Que se passera-t-il en cas de surproduction européenne ?

D'après les informations dont elle dispose, la mission relève que ces pays associés estiment que les concessions octroyées par la Communauté ne sont pas suffisantes et tentent, à chaque comité mixte, d'obtenir des améliorations quantitatives plus ou moins importantes. (...) Enfin, on rappellera que la faible rémunération de la main-d'œuvre dans ces pays permet à leurs produits agricoles d'être particulièrement compétitifs. L'équilibre des marchés ne devrait-il pas précéder toute autre considération ? A quoi servirait-il aux pays d'Europe centrale et orientale de pouvoir écouler leur production de fruits et légumes frais sur des marchés brisés, russes, et, en fin de compte peu rémunérateurs ?

Ces interrogations doivent conduire à considérer ces accords avec la plus grande réserve.

3. Les délocalisations dans l'agroalimentaire

a) La situation actuelle

Les délocalisations dans le domaine agroalimentaire sont restées jusque là limitées. Sans parler des importations de produits exotiques qui naturellement ne concurrencent en rien les productions françaises ou européennes (café, chocolat...), les importations agroalimentaires n'ont porté que sur quelques rares produits.

C'est le cas depuis 1970 du champignon de Paris, fabriqué à Taïwan, exporté en Allemagne, mis en boîte de consommation en Allemagne et en Hollande, puis réexporté en Europe, notamment en France (cette concurrence a fait s'écrouler en quelques années la société française Blanchard, premier producteur de champignon de Paris). *Nota : Dans la mesure où la mise en boîte avait lieu en Allemagne, ce champignon de Paris, fabriqué à Taïwan était "made in Germany".*

On peut aussi citer la sauce tomate (80 % de la sauce tomate, "made in Hollande" est fabriquée à partir de tomates du Maroc, et exportée sous forme de purée à partir du Maroc. La purée est mise en conserve en Hollande), le foie gras du Périgord, de Hongrie ou de Tchécoslovaquie, la sardine bretonne, du Sénégal, et quelques anecdotes tel *• ce producteur de condiments qui avait envisagé de faire effectuer au Togo la fonction d'épluchage d'échalottes bretonnes avant leur retour en France pour la déshydratation •.*

b) Les perspectives sont totalement différentes

L'engouement pour l'industrie agroalimentaire de l'Europe de l'Est ne fait que commencer et se porte en premier lieu sur le sucre. Dans le cadre d'une préparation de la réforme du système des quotas sucriers, les grands groupes sucriers organisent depuis 1990 des filières de production nouvelles à partir des productions et des usines des pays de l'Est qu'ils "rationalisent" en diminuant les effectifs et réduisant d'autant les coûts de fabrication. Même si les produits sont de qualité légèrement inférieure aux produits français (sucre en vrac au lieu de sucre en morceau), les usines françaises, situées dans les plaines betteravières seront condamnées par une telle concurrence.

D'autres secteurs vont suivre, car la concurrence de l'Est est, dans ce domaine, radicalement différente des autres concurrences : il n'y a ni distance, ni préjugé culturel, ni surtout de différences d'habitude alimentaire.

Sous réserve d'un minimum d'adaptation et d'investissement, le potentiel qu'offre les pays de l'Est dans ce domaine, est donc énorme : conserves traditionnelles, produits préparés, légumes surgelés, produits prêts à l'emploi, produits précuits. Ces produits correspondent d'ailleurs à l'évolution des goûts et des habitudes en Europe occidentale.

Il n'est pas déraisonnable de penser qu'en cinq ou dix ans, une grande partie de la production de l'industrie agroalimentaire peut basculer à l'Est.

Ce phénomène sera d'ailleurs facilité par le réseau de distribution et l'arrivée en France de groupes internationaux, notamment allemands, qui disposent de leurs propres réseaux de fournisseurs.

Or, tant l'interpénétration entre grandes sociétés allemandes et entreprises d'Europe de l'Est, que les flux d'échanges de cette partie du monde avec l'Allemagne, conduisent à penser que la part des fournisseurs d'Europe orientale va croître dans des proportions significatives. Ce courant affectera d'abord l'Allemagne, puis dans un second temps... la France.

CHAPITRE II

UN TERRAIN FAVORABLE EN FRANCE

I - LA PRESSION SUR LES COUTS : LES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES QUI HANDICAPENT LA FRANCE

La France est assurément, parmi les grands pays industrialisés, l'un des plus vulnérables à la pression extérieure, en raison du poids très élevé des charges obligatoires qui pèsent sur les agents économiques.

Cette difficulté est aggravée par la structure même de ces prélèvements obligatoires qui privilégie les ponctions sur les salaires directs à la charge de l'employeur.

A. LE POIDS DES CHARGES : LE MAL FRANÇAIS

Outre le constat connu qui place la France au premier rang des pays à fort taux de prélèvements obligatoires (43,8 % en 1989, largement au-dessus de la moyenne de la C.E.E. 39,9 %), les prélèvements français présentent deux caractéristiques.

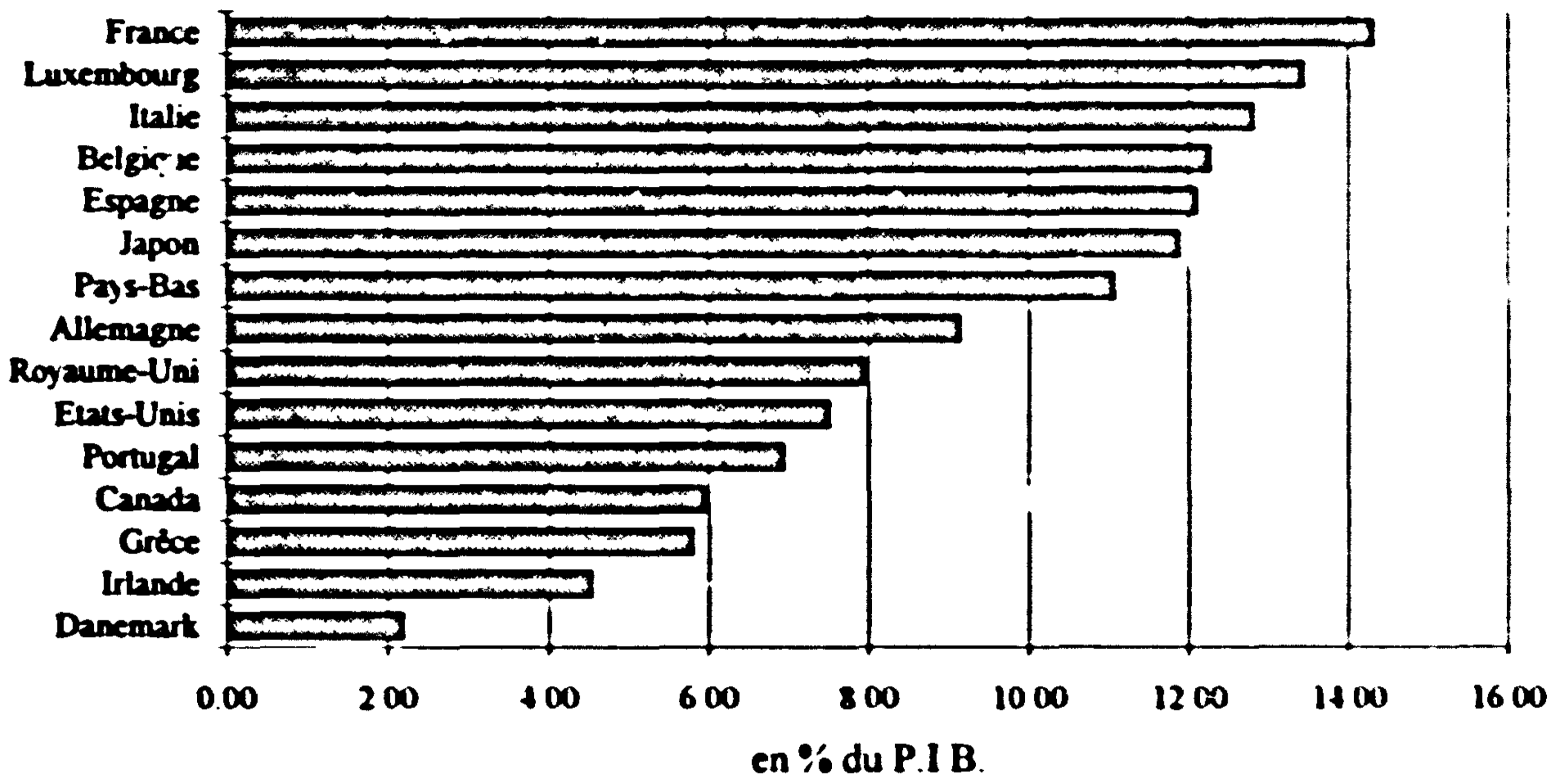
1. La France présente un fort taux de prélèvement sur les entreprises

Le cumul des données de l'O.C.D.E. concernant le poids relatif des impôts sur les sociétés et des contributions à la sécurité sociale versées par les employeurs révèle la nocivité du "mal français".

Avec un taux de prélèvement égal à 14,32 % du P.I.B., la France est le pays qui taxe le plus fortement dans l'O.C.D.E. les entreprises seules garantes de la création et du maintien de l'emploi.

Graphique n° 17

taux de prélèvements obligatoires sur les entreprises en % du P.I.B.



source OCDE 1989

La France se situe une demi-fois au dessus de la moyenne de la C.E.E. (9,46 % du P.I.B.) et dépasse de 75 % la moyenne dans l'O.C.D.E.

Face aux risques de délocalisation, le danger qui pèse sur la France est mis en lumière par le fait qu'en Irlande, le prélèvement sur les entreprises atteint 4,55 %, soit un taux près de trois fois inférieur à la France :

- l'affaire Hoover est la concrétisation effective des risques dévastateurs que susciterait le maintien de structures de prélèvements aussi différentes au sein de la Communauté. La situation est d'autant plus grave qu'une fraction importante des prélèvements obligatoires porte en fait sur la composante salariale de la valeur ajoutée de l'entreprise.

2. Un fardeau qui pèse principalement sur les salaires

Non seulement la France maintient une pression fiscale excessive sur les entreprises, mais en plus celle-ci porte principalement sur la masse salariale, c'est-à-dire en fait sur le potentiel de création d'emplois de l'économie.

Pour la dernière année permettant des comparaisons internationales, il apparait que les cotisations sociales versées par les employeurs atteignent environ 12 % du P.I.B., soit, là encore, le taux le plus élevé de l'O.C.D.E.. En comparaison, le produit de l'impôt sur les sociétés est relativement faible puisqu'il ne dépasse pas 2,41 %.

En France, les prestations sociales mises à la charge de l'entreprise représentent environ 83 % des prélèvements effectués sur les entreprises au niveau national, et environ 27,2 % des prélèvements obligatoires.

La France est donc particulièrement visée dans la vaste redistribution des emplois disponibles que provoque irrésistiblement le mouvement de mondialisation de l'économie.

Tableau n° 18

(en % du PIB)

	Prélèvements obligatoires	Impôts sur les sociétés	Cotisations sociales versées par l'employeur	Charges sur les entreprises
France	43,8	2,41	11,91	14,32
Luxembourg	42,4	7,50	5,94	13,44
Italie	37,8	3,82	9,00	12,81
Belgique	44,3	2,97	9,30	12,27
Espagne	34,4	2,96	9,15	12,11
Japon	30,6	7,47	4,44	11,90
Pays Bas	46	3,54	7,54	11,09
RFA	38,1	2,10	7,05	9,14
Grande Bretagne	36,5	4,49	3,47	7,96
Etats Unis	30,1	2,56	4,97	7,53
Portugal	35,1	1,37	5,58	6,95
Canada	35,3	3,00	2,97	5,97
Grèce	33,2	1,53	4,28	5,81
Irlande	37,6	1,28	3,27	4,55
Danemark	49,9	2,10	0,10	2,20
C.E.E.	39,9	2,99	6,46	9,46
O.C.D.E.	38,3	2,99	5,13	8,12

B. LE RISQUE DE PENALISATION DE L'EMPLOI

1. La composante fiscale des prélèvements sur les salaires

Comme l'a fait remarquer justement M. Michel Taly, Directeur du service de la législation fiscale, les recettes fiscales, *stricto sensu*, alimentant le budget de l'État sont largement exemptes de tout reproche quant au poids qu'elles feraient peser sur la masse salariale des entreprises. Les prélèvements obligatoires au sens fiscal, qui alourdissent le coût du travail, sont représentés au niveau des recettes de l'État par la taxe d'apprentissage et par la taxe de participation au titre de la formation professionnelle continue et au niveau local, par la taxe professionnelle.

a) Les recettes de l'État

• S'agissant des recettes fiscales étatiques, le montant total des prélèvements directement assis sur les salaires ne dépassent pas 415 millions de francs, à rapporter aux 136 milliards de francs procurés en 1992 par l'impôt sur les sociétés.

- Mention doit être faite du cas particulier de la *taxe sur les salaires*. Cette dernière, dont le produit a atteint 36,5 milliards de francs en 1993, ce qui n'est pas globalement marginal, n'est versée en droit que par les employeurs établis en France qui ne sont pas redevables de la TVA (ou ne l'ont pas été sur 90 % au moins de leur chiffre d'affaires l'année précédente).

La taxe sur les salaires ne concerne donc pas, en pratique, les entreprises financières étudiées dans le présent rapport d'information.

Il demeure donc la taxe "formation continue" et la taxe d'apprentissage.

- la *taxe d'apprentissage* est destinée à faire participer les employeurs au financement des premières formations technologiques et professionnelles.

Ils peuvent s'en acquitter en effectuant, directement ou par l'intermédiaire d'organismes collecteurs, des dépenses libératoires de la taxe ou, à défaut, par un versement au Trésor. Due par toutes les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés, la taxe d'apprentissage est assise sur le montant brut des rémunérations

versées l'année précédente, y compris les avantages en nature. Le taux de la taxe est de 0,5 % auquel s'ajoute une cotisation supplémentaire de 0,1 %. Le produit de la taxe est de 245 millions de francs en 1992.

- la *taxe de participation des employeurs à la formation professionnelle continue* est due par tout employeur occupant au moins dix salariés, qui ne justifie pas du financement d'actions de formation au bénéfice de son personnel ou de demandeurs d'emplois. L'employeur peut s'acquitter lui-même de ses obligations en engageant lui-même diverses dépenses de formation, libératoires du paiement de la taxe, dont la taxe est fixée à 1,2 % du montant des salaires payés pendant l'année en cours. En tout état de cause, tous les employeurs doivent s'acquitter d'une cotisation de 0,3 %, sauf pour les employeurs qui financent des actions de formation à alternance des jeunes. Le produit de cette taxe de participation est de 190 millions de francs en 1993.

Ces deux taxes représentent un montant égal au minimum de 1,8 % des salaires. Si l'effet n'est certainement pas négligeable, il est difficile de contester aujourd'hui la nécessité de la formation professionnelle, qu'elle soit initiale ou continue.

Toute réforme de ces deux taxes devra donc s'inscrire dans le champ d'une réflexion globale sur l'architecture des méthodes de formation en entreprise.

- Il convient également de citer pour mémoire la *participation des employeurs à l'effort de construction*. Tout employeur de plus de dix salariés doit investir dans la construction de logements une somme correspondant à 0,65 % des salaires payés au cours de l'année précédente. L'employeur peut, pour s'acquitter de la somme, soit la verser aux organismes collecteurs compétents, soit consentir des prêts à ses salariés pour la construction et l'acquisition de leur logement, soit engager des dépenses directes d'investissements sur des immeubles neufs.

Il n'existe pas de statistique globale sur le produit de cette taxe, comme c'est d'ailleurs le cas pour l'ensemble des redevances et participation d'urbanisme. Cette situation est particulièrement regrettable.

Il est important également de signaler le versement destiné au financement des transports en commun, relevant de l'article L 233-61 du code des communes. Destiné à l'origine à financer les transports publics de l'agglomération parisienne, ce prélèvement à la charge des entreprises a, peu à peu, été étendu à l'ensemble des communes de plus de 20.000 habitants ainsi qu'aux communautés urbaines et aux districts et syndicats de communes compétents pour l'organisation des transports urbains dont la population atteint ce seuil.

Le taux du versement ne peut excéder :

- 2,2 % des salaires à Paris et dans le département des Hauts-de-Seine,

- 1,8 % dans les départements de la Seine Saint-Denis et du Val-de-Marne ;

- 1,5 % dans les départements de l'Essonne, des Yvelines, du Val d'Oise et de la Seine-et-Marne ;

Dans les autres communes, le taux du versement est de :

- 0,55 % pour les communes entre 20.000 et 100.000 habitants ;

- 1,05 % pour les communes de plus de 100.000 habitants ;

- 1,8 % lorsque la population de la commune est supérieure à 100.000 habitants et qu'une infrastructure de transports collectifs est réalisée avec une subvention de l'Etat.

Certains groupements peuvent augmenter de 0,05 % supplémentaire le taux du prélèvement lorsqu'ils organisent les transports urbains.

b) La taxe professionnelle

• En plus des prélèvements à caractère national, la France connaît une particularité à travers la taxe professionnelle.

Cette taxe directe locale est la principale ressource fiscale locale. Elle représentait, en 1992, 47 % de produit vote des communes, 46,8 % des départements et 51 % des produits votes des départements.

Sommairement, on peut estimer que la taxe professionnelle équivaut un peu moins à la moitié des recettes fiscales des collectivités locales, soit environ 20 % des ressources totales, compte tenu des dotations de l'Etat.

Le poids de la taxe professionnelle ne doit cependant pas être surestimé : la taxe professionnelle représente environ 2 points au sein des taux de prélèvement obligatoire qui s'élevaient à 43,9 % en 1991.

Ces données générales, pour importantes qu'elles soient, doivent être appréciées en tenant compte du fait que la taxe professionnelle ne porte sur les salaires que pour 42 % de son assiette totale.

L'assiette de la taxe professionnelle comprend, en effet, deux composantes :

- la première composante est la valeur locative des terrains et des immobilisations corporels : celle-ci est appréciée à partir des évaluations cadastrales retenues pour le foncier bâti et la taxe d'habitation en ce qui concerne les terrains et les immeubles, et à partir d'une fraction de la valeur d'origine inscrite au bilan, en ce qui concerne les équipements ;

- la seconde composante de l'assiette est égale à 18 % des salaires versés par l'entreprise au cours de l'avant-dernière année civile précédant celle de l'imposition.

Les rémunérations prises en compte portent sur les traitements et salaires bruts, y compris les avantages en nature ainsi que les rémunérations allouées aux dirigeants de société.

La taxe professionnelle présente l'avantage de pouvoir être calculée au niveau de chaque unité de production d'une entreprise et d'être ainsi aisément localisable. Ses inconvénients sur l'embauche ne doivent pas être exagérément appréciés.

Tout d'abord, le mécanisme de la taxe professionnelle a fait l'objet de nombreux ajustements substantiels au cours de ces dernières années. L'allègement des bases de 16 % décidé par M. Balladur, alors ministre des finances, dans la loi de finances pour 1987, s'applique à tous les contribuables. Le plafonnement de la taxe par rapport à la valeur ajoutée, instauré à partir de 1979, a connu une rapide diminution de son taux jusqu'à 3,5 % au cours de ces dernières années, même si les nouvelles modalités de calcul de la taxe professionnelle, instaurées par la loi de finances pour 1993, ont considérablement atténué l'intérêt du dispositif pour les entreprises cette année.

Par ailleurs, s'agissant de l'emploi, la pénalisation est atténuée par le mécanisme de la réduction pour embauche ou investissement, instituée en 1988, qui permet de prendre en compte pour moitié seulement l'augmentation des bases d'imposition constatée d'une année sur l'autre.

D'une manière générale, comme l'exposait M. René Ballayer dans son *rapport au Gouvernement sur l'évolution de la taxe professionnelle*, dès lors que l'on admet le principe d'un prélèvement sur les entreprises en faveur des budgets locaux, force est de constater que dans la taxe professionnelle actuelle, *"l'investissement matériel est relativement plus lourdement imposé que l'investissement humain"*, puisque l'assiette ne tient pas compte exactement de la durée d'amortissement des biens d'équipement.

Le Conseil des Impôts, dans son rapport de 1989 (1), estimait que le coût supplémentaire entraîné par la cotisation de taxe professionnelle correspondaient à 2,72 % pour la main-d'oeuvre. En tout état de cause, l'Etat prend à sa charge 33 1/3 % du coût de la cotisation puisque celle-ci est déductible de l'assiette de l'impôt sur les sociétés.

Comme on le verra ultérieurement, le principal défaut de la taxe professionnelle résulte du fait qu'elle n'est pas récupérable à l'exportation et qu'elle ne frappe pas les produits importés.

Il reste que la taxe professionnelle est une singularité française au sein de l'Europe : en Grande-Bretagne, et dans la plupart des autres pays européens, le seul impôt direct local pesant sur les entreprises est un impôt foncier pesant sur tous les biens immobiliers de l'entreprise.

Seule l'Allemagne fait exception avec un impôt particulier, *l'impôt commercial* -ou la *Gewerbesteuer*- qui s'applique à toutes les entreprises industrielles. En plus de l'impôt foncier, le mode de calcul est bien différent de celui de la taxe professionnelle : la *Gewerbesteuer* est assise pour 86 % sur les bénéfices dégagés par l'entreprise et pour 14 % sur le capital d'exploitation. Il est important de souligner que l'impôt commercial allemand ne prend pas en compte les salaires qui ont été exclus des bases imposables dès 1980.

2. La composante "sécurité sociale" du prélèvement sur les salaires

La France peut légitimement se targuer d'être en tête des nations industrialisées pour son niveau de protection sociale. La tendance profonde à l'accroissement des dépenses, confrontée à la douloureuse réalité du ralentissement de la croissance, se traduit par une forte augmentation des prélèvements sociaux.

1. Xème rapport du Conseil des Impôts au Président de la République, relatif à la fiscalité locale (n° 2989).

La Commission des finances du Sénat, dans le remarquable rapport de M. Jacques Oudin sur *les aspects financiers de la protection sociale* (1), a parfaitement analysé les mécanismes et les particularités de la sécurité sociale en France.

La France consacre une part très importante de sa richesse nationale au financement de la protection sociale. Le rythme d'accroissement de ses dépenses est supérieur à celui de nos principaux partenaires. Ces dépenses sont financées par un recours accru à des prélèvements sociaux obligatoires qui pèsent sur la production nationale.

Cette réalité est appréhendée à travers deux ratios : le montant des contributions à la sécurité sociale -salariés et employeurs- s'élève à 17,6 % du P.I.B. en France, alors que la moyenne est de 10,45 % du P.I.B. dans la C.E.E. et de 8 % dans l'ensemble de l'O.C.D.E.

S'agissant des seules cotisations acquittées par les employeurs, elles s'élèvent comme on l'a vu à 12 % du P.I.B. en France, contre 6,4 % en moyenne dans la Communauté européenne et 5,1 % dans l'O.C.D.E..

Les cotisations du régime général de la sécurité sociale jouent donc un rôle déterminant dans le mode de calcul des salaires en France et pénalisent nettement les industries de main-d'oeuvre nationale.

Tableau n° 19
Taux de cotisations "employeurs" du régime de protection sociale

Charges	Taux Employeur (en %)	Plafond mensuel à compter du 1.01.93 (en francs)
SECURITE SOCIALE		
• Assurance maladie	12,80	Totalité du salaire
• Assurance vieillesse	8,20	12.360
• Assurance vieillesse	1,60	Totalité du salaire
• Assurance veuvage	--	Totalité du salaire
• Allocations familiales	5,40	Totalité du salaire
• Fonds national d'aide au logement		
- Toutes les entreprises	0,10	12.360
- Entreprises de plus de 9 salariés	0,40	Totalité du salaire sur 95 % du salaire brut
• Accidents du travail	% variable	Sur la totalité du salaire
RETRAITE COMPLEMENTAIRE		
• Non cadres (minimum) (a), répartition courante	3	37.080
• Cadres (minimum)		
Tranche A	3	12.360
Tranche B (b)	9,36	De 12.360 à 49.440
Tranche C (c)	7,02	De 49.440 à 98.880
CHOMAGE - EMPLOI		
• ASSEDIC (non cadres et cadres)	3,63	12.360
	+ 3,63	12.360 à 49.440
• ASSEDIC structure financière	1,08	12.360
	+ 1,20	12.360 à 49.440
• Fonds de garantie des salaires	0,35	49.440
• APEC (d)	0,036	De 12.360 à 49.440

C. LE BILAN : UNE FRANCE HAUTEMENT VULNERABLE

L'ampleur des prélèvements et des cotisations sur les salaires à la charge de l'employeur tend à peser à la hausse sur le coût du travail et constitue un facteur d'amointrissement de la compétitivité.

L'ensemble des cotisations salariales supporté par l'employeur s'élève au total à 41,4 % du salaire brut (contre 19,3 % à la charge du salarié) dans une entreprise de plus de dix salariés assujettie à la T.V.A.

Tableau n° 20
Décompte d'une fiche de paie d'un salarié d'une
entreprise de plus de 10 salariés assujettie à la TVA

	Salarié	Employeur
Sécurité sociale		
- Maladie et veuvage	6,90 %	12,80 %
- Vieillesse	6,55 %	9,80 %
- Allocations familiales		5,40 %
- Accidents du travail		2,361 % ⁽¹⁾
- FNAL ⁽²⁾		0,40 %
- C.S.G.	1,045 %	
- Chômage	2,07 %	3,63 %
- A.S.F.	0,72 %	1,08 %
- ARRCO	2,00 %	3,60 %
- A.G.S.		0,35 %
- Formation continue		1,50 %
- Logement		0,45 %
- Taxe d'apprentissage et complément		0,60 %
TOTAL	19,285 %	41,371 %

(Source CNPF)

(1) Taux moyen (compte non tenu de l'abattement de 4 % résultant de l'art. 20 de la loi du 27 janvier 1993).

(2) Fonds National d'Aide au logement.

1. Une baisse de compétitivité

Les inconvénients d'un poids excessif des prélèvements obligatoires sont parfaitement connus. Il en résulte tout d'abord un véritable handicap de compétitivité pour les entreprises. La conquête des marchés extérieurs est d'autant plus difficile que les facteurs de production sont coûteux à mettre en oeuvre. Cette particularité recèle des conséquences dramatiques dès lors qu'apparaissent sur le marché européen des produits et des services fabriqués et conçus dans des pays à faible taux de protection sociale.

A terme, c'est la compétitivité globale de l'économie française qui est remise en cause. Pour des raisons macro-économiques tout d'abord : le poids des prélèvements freine la croissance en contribuant au ralentissement de la demande, qui induit elle-même une sous-utilisation des capacités de production.

En période de récession conjoncturelle, la France est particulièrement vulnérable : les moins-values de rentrées fiscales ont un effet plus que contracyclique sur les équilibres budgétaires. Le creusement des déficits conduit irrésistiblement soit à une nouvelle montée en puissance des prélèvements obligatoires, soit au maintien de taux d'intérêt élevés par effets d'éviction sur les marchés financiers.

2. La pression sur le salaire direct de plus en plus délicate à manier

Paradoxalement, la France a réussi à maintenir globalement un niveau de coût horaire du salaire dans l'industrie plutôt satisfaisant par rapport à nombre de ses partenaires. Selon l'Institut Rexecode, si l'on situe la France sur une base 100 en février 1993, le niveau des coûts salariaux dans l'industrie en Allemagne s'élève à 114. La France obtient néanmoins un résultat moins favorable que celui du Japon (93) ou des Etats-Unis (79).

Cette évolution s'explique par le fait que les cotisations salariales à la charge des salariés ont augmenté depuis 10 ans moins vite que celles qui touchent les employeurs.

Le "*modèle français*", atypique au regard des structures classiques de financement de la sécurité sociale, a pu être financé par des ajustements monétaires jusqu'au début des années 80 puis, grâce à une relative stabilisation des augmentations de cotisations sociales dues par les employeurs. On peut considérer que globalement les salariés ont accepté que l'alourdissement de leurs cotisations s'impute sur l'évolution globale de leur rémunération, vraisemblablement parce que l'augmentation des cotisations a pu être perçue comme correspondant à un salaire différé.

La pression sur le revenu net a pu donc jusqu'ici contribuer à un certain maintien de la compétitivité française.

Il pourrait en aller de manière très différente dans une conjoncture économique à tonalité récessive, confrontée au mouvement de fond de mondialisation de la concurrence. Le manque de surplus de productivité à distribuer aux actifs peuvent inciter à terme à une réaction de compensation en matière salariale, qui serait susceptible d'avoir des répercussions inflationnistes et de nuire à la compétitivité de l'économie française.

L'ensemble des prélèvements sur les salaires ont été conçus en période "*plein emploi*", de croissance forte, dans une phase où les capacités des moyens de transports modernes étaient encore rudimentaires. Cette architecture fiscale issue de temps malheureusement révolus, constitue aujourd'hui une "*incongruité*".

Ces prélèvements pèsent fortement sur les prix de revient des productions marchandes fournissant un avantage incontestable aux produits délocalisés.

Ce système fiscal est une autoroute ouverte aux produits manufacturés des entreprises délocalisées.

Le maintien d'un niveau élevé de cotisations "*employeurs*" joue comme une incitation à la substitution du capital au travail, afin de moderniser et de rendre plus compétitive l'économie nationale.

Toutefois, dans la mesure où les nouveaux pays industrialisés peuvent accéder avec une très grande facilité à des instruments de production techniquement avancés, que leur main-d'oeuvre qualifiée permet d'entretenir sans difficulté, l'avantage procuré est faible.

II - LA PRESSION SUR LES PRIX : LA GRANDE DISTRIBUTION

Il n'est pas simple d'analyser les relations entre la grande distribution et les délocalisations, tant les positions sur le sujet sont passionnelles et les oppositions vives. Pour les uns, la responsabilité des "*hyper*" dans le mouvement de délocalisation ne fait aucun doute, et l'argument est même spontanément et fréquemment évoqué au cours des auditions et dans les réponses écrites aux questionnaires entreprises. Pour les autres, les industriels eux-mêmes seraient les premiers coupables par une série de comportements suicidaires ne laissant pas d'autre choix que celui des délocalisations.

Il convient de renvoyer dos à dos ces deux interprétations. Il s'agit d'un enchaînement où chacun est tour à tour coupable et victime, acteur et spectateur, initiateur et suiveur, d'un phénomène de société qui dépasse les uns comme les autres.

Deux interprétations restent possibles : ont-elles été "accélérateur" du phénomène, ou simple "courroie de transmission"? Leur rôle, semble-t-il n'a pas été neutre dans la banalisation, la propagation du phénomène et devrait l'être de moins en moins.

Les grandes surfaces ont été sans doute une courroie de transmission privilégiée des délocalisations.

La concurrence internationale dans laquelle elles s'insèrent aujourd'hui devrait, à son tour, contribuer à une accélération du phénomène.

A. LES RELATIONS INDIRECTES ENTRE GRANDE DISTRIBUTION ET DELOCALISATIONS

Il n'y a pas de lien de causalité directe entre grande distribution et délocalisation : les importations directes des grandes surfaces demeurent faibles voire marginales. Néanmoins, les délocalisations ont été favorisées par deux mécanismes distincts :

1. Les rapports producteurs - distributeurs

Pour simplifier, la grande distribution pratique une politique de marge réduite au minimum, compensée par une gestion commerciale (fréquentation - animation - marketing) et surtout financière, particulièrement performante. Les profits que la distribution ne peut trouver auprès des consommateurs sont pris sur les producteurs par deux vecteurs : la pression sur les conditions de vente (remises, ristournes, rabais), et surtout la rotation et le paiement des stocks. Le "crédit fournisseur" est l'élément clé de cette rentabilité : un centre se fait livrer un stock pour 30 jours et paye ses fournisseurs sur 90 jours : même si sa marge est nulle (politique à prix constants) il dispose de 60 jours de trésorerie, et par conséquent, de produits financiers. Selon une étude d'un cabinet de consultant, "les délais de paiement des grandes surfaces seraient en France de 90 à 120 jours, soit une durée très supérieure aux normes de pays européens comparables (30 à 60 jours)".

Le poids croissant des grandes surfaces dans l'ensemble du commerce français (20 % du total du commerce en 1980, 35 % en 1990) ne peut qu'accroître "l'effet de domination" qu'elles exercent notamment sur les fournisseurs des secteurs traditionnels et éclatés - textile, chaussure, jouet...-.

Ces deux éléments - pression sur les conditions de vente et crédit fournisseur- sont cependant inégaux. Le premier a des limites, alors que le second peut repousser les siennes... par les délocalisations ou les importations directes.

Une étude réalisée en 1983 pour le ministère du commerce et de l'artisanat, évoquait ce risque :

**Extrait des conclusions du rapport
du cabinet Boss et Boudon d'avril 1983
pour le ministère du commerce et de l'artisanat**

La tendance d'évolution est à la baisse de la rentabilité économique du grand commerce, baisse actuellement compensée par l'accroissement du rendement des placements financiers.

(Cette situation)... pose le problème des déséquilibres structurels dans les rapports entre distributeurs et producteurs ainsi que leurs conséquences :

1°) dans le contexte actuel de compétition internationale les producteurs français ont-ils les capacités financières pour supporter une charge... de l'ordre de 15 milliards de francs ? (estimation de la charge résultant des pressions sur les conditions de vente et du crédit fournisseur).

2°) les producteurs étrangers accorderont-ils des avantages comparables ou supérieurs ?

Ainsi les tendances d'évolution -et les risques qu'elles contiennent- montrent que sans changement structurel dans les rapports producteurs / distributeurs nationaux il peut y avoir dégradation de la situation interne du commerce accompagnée d'un fort accroissement des importations et d'une menace sur l'industrie nationale.

Il convient cependant d'observer que si la pression, ou l'effet de domination exercés par la grande distribution sont incontournables, les industriels eux-mêmes ne sont pas exonérés de toute responsabilité.

Il n'y a pas d'adéquation entre distribution et délocalisation, loin s'en faut. Ainsi, on peut relever que les secteurs les plus touchés par les délocalisations de certaines marques dont la production est totalement délocalisée (Rodier, Adidas...) se livrent peu à peu à la grande distribution courante. Pour Michel-Edouard Leclerc : *« ces industriels, incapables de faire bénéficier leurs marques ou leurs produits de l'économie d'échelle induite par la grande distribution, ont été obligés de chercher ces économies en amont, dans la production, par la voie des délocalisations »*.

2. Les rapports distributeurs - consommateurs

La force -le tour de force même- de la grande distribution est d'avoir réussi à s'approprier le consumérisme. La grande distribution s'est positionnée -et continue à le faire- en défense du consommateur, grâce à une politique de bas prix.

La grande distribution a joué un rôle important dans le freinage de l'inflation et a été fortement encouragée en ce sens par les pouvoirs publics. Cette image demeure, et la concurrence s'exerce principalement par les prix. Comme l'ont reconnu les responsables de grandes surfaces et hypermarchés auditionnés, dans la grande distribution les stratégies de différenciation, liées aux services, rencontrent leurs limites. Il existe encore un potentiel de développement dans les produits offerts, y compris les "produits de services" (placements financiers, voyages...), mais la prestation de service elle-même, rendue aux consommateurs, a un coût que, en dépit des discours, peu sont disposés à payer.

Quelques tentatives ont été faites, notamment la livraison à domicile. *« Chacun dit qu'il est prêt à payer plus cher si on le livre à domicile, mais en vérité, ce système n'intéresse tout au plus qu'1 % de la population, journalistes, cadres supérieurs... »* observe M. Michel-Edouard Leclerc. Les expériences des différents groupes dans ce domaine ont échoué (1). L'exemple des stations d'essence est particulièrement révélateur : quand un même produit est proposé à deux prix différents et deux services différents (libre-service ou pompiste), les consommateurs, dans leur immense majorité, choisissent le moins cher. Une compagnie qui aurait gardé l'ancien système aurait été "balayée" du circuit de distribution.

1. Audition de M. Michel-Edouard Leclerc, 13 mai 1993.

La concurrence par les prix est déterminante.

La concurrence par les prix passe par la concurrence par les coûts. Il faut rechercher les produits au moindre coût. Cette stratégie est d'ailleurs annoncée sans détour :

«La distribution consiste désormais à aller chercher les meilleurs produits, aux meilleurs prix, partout où ils sont produits, en France, en Europe ou dans le monde».

Daniel Bernard

propos reproduits dans "Enjeux les échos",
mai 1993

3. La grande distribution "partenaire" naturel de la délocalisation

Tout le processus de délocalisation conduit à renforcer la fonction commerciale au détriment de la fonction d'industrialisation. L'intermédiaire est le personnage clé de la délocalisation réussie, qui met en rapport un fabricant de Chine ou du Maghreb et un commerçant européen. L'intermédiaire -français ou européen- est le personnage clé... jusqu'à ce que la grande distribution ne supprime l'intermédiaire...

Dès lors que le fabricant ne fabrique plus rien, mais sous-traite simplement à l'étranger, il est aisé de comprendre que la grande distribution peut aussi bien sous-traiter que n'importe quel intermédiaire, qui en l'espèce devient un peu inutile.

La grande distribution est d'autant plus incitée à se passer de ces réseaux d'intermédiaires qu'elle représente un poids financier et commercial absolument considérable. En outre, en 10 ans, tous produits confondus, la part des marchés du grand commerce s'est accrue sans pourtant être supérieure à celle de pays comparables.

Tableau n° 21
Parts de marché réalisées par le grand commerce

	France 1980	France 1990
Hypers et supermarchés	19,9 %	35,1 %
Grands Magasins-VPC	4,1 %	3,3 %
Magasins Populaires	2,8 %	1,7 %
Total Grand Commerce	26,8 %	40,1 %

Source : Cabinet Boss et Boudon consultants.

Les quatre plus grands groupes français représentent à eux seuls près de 500 milliards de chiffres d'affaires.

Avec une telle puissance financière, les grandes surfaces disposent de moyens de pression inégalables et sont l'intermédiaire naturel et privilégié des réseaux d'importateurs.

Publicité massive et distribution dans les grandes surfaces assurent le succès des délocalisations et des importations de tous produits.

Les grandes surfaces pratiquent notamment une politique de produits d'appels uniquement basée sur les prix, qui sont la voie royale des productions délocalisées (peluches, petits jouets...).

B. LA SITUATION ACTUELLE

En dépit de ces deux facteurs déterminants, les délocalisations sous l'impulsion de la grande distribution ne semblent pas avoir été considérables.

Des structures ont été mises en place.

Ainsi, la plupart des groupes ont créé des sociétés ou des services "import" qui suppriment les intermédiaires. Le groupe Leclerc a créé une société d'importation en 1979 dont l'activité, d'abord limitée à l'approvisionnement en carburant, s'est étendue aux différents produits. Carrefour a créé un service import en 1987...

Les importations des hyper restent cependant très limitées. Trois des quatre principaux groupes -Leclerc, Carrefour, Intermarché- évaluent leur importation directe à moins de 3 % de leur chiffre d'affaires (situé pour chacun dans une fourchette entre 100 et 115 milliards de francs).

Il faut ajouter à ce chiffre la vente de produits importés, mais non directement par la société. Cette part est difficile à estimer. La société Carrefour évalue ces importations à 18 % du chiffre d'affaires, ce qui fait un total de 21 % (18 % d'importation par des centrales d'achat ou des industriels, 3 % d'importations directes).

Ces évaluations doivent être corrigées par différentes considérations :

- les chiffres annoncés comprennent toutes les importations toutes origines confondues, y compris par conséquent les importations européennes ;
- les chiffres indiqués excluent en revanche la part de produits fabriqués à l'étranger par des industriels français ;
- l'évaluation est une évaluation moyenne, qui doit être affinée par secteur : ainsi, pour le textile et l'habillement, cette proportion passerait à 31 % (18 % en produits importés par des intermédiaires, + 13 % de produits importés par le service import). Plus les chaînes sont spécialisées, et plus la part d'importations est grande.
- Ces importations ne sont pas nécessairement en concurrence avec les produits français (fruits exotiques hors saison, alcools, café...).

Le groupe Leclerc évalue ses importations directes agroalimentaires à 223 millions de francs sur un chiffre d'affaires -en agroalimentaire- de 68 milliards de francs. Sur ce total, 50 millions de francs seulement seraient en concurrence avec les produits français.

Hors agroalimentaire, les importations directes sont évaluées à 725 millions de francs (jouets électriques, petits meubles de Chine, pneus de Corée, textile, chaussures...). Sur ce total, 30 à 40 % seulement seraient en concurrence directe avec les produits français.

C. PERSPECTIVES

Cette situation devrait évoluer rapidement dans les prochaines années. L'accélération des délocalisations induites par la grande distribution paraît même probable, sous trois effets différents :

1. Un facteur structurel : la concurrence internationale

La concentration, constatée en France comme en Europe dans les années 80 a son prolongement international : le mouvement d'internationalisation s'accélère dans tous les pays.

Dans les quatre principaux pays de la Communauté, il y a eu en trois ans -1990-1992- autant de magasins ouverts appartenant à des groupes étrangers, que pendant les dix années précédentes. Dans l'ensemble de la Communauté, la progression est de 50 % en trois ans.

Tableau n° 22
Ouverture de magasins dans des pays étrangers

Pays d'accueil	1970-1979	1980-1989	après 1990	Total
Allemagne	29	60	59	158
Belgique	52	92	29	173
Danemark	18	21	7	63
France	31	72	57	160
Espagne	10	85	67	162
Grèce	3	22	9	34
Irlande	15	22	15	52
Italie	7	50	48	105
Luxembourg	20	21	1	42
Pays-Bas	32	70	33	135
Royaume-Uni	29	72	98	199
Total	266	587	433	1.286

Source : *Comparate Intelligence Group, Cabinet Boss et Boudon.*

Or, cette évolution n'est pas neutre sur les délocalisations. En effet, si les hypermarchés constituent le centre de notre équipement commercial, les formes nouvelles telles "*superstores*" (supermarchés incluant les produits frais, les surgelés, la pâtisserie, la parapharmacie...), et surtout le "*hard discount*" (supermarchés avec prestations et services réduits au strict minimum, et prix de combat -type Ed-) n'ont que peu pénétré par rapport à la Grande-Bretagne et surtout à l'Allemagne.

La menace concurrentielle des "*hard discount*" allemands ne peut être écartée. Les effets directs de cette concurrence seraient limités. Cette forme de distribution n'a pas totalement "*percé*" en France, et est plus adaptée au consommateur allemand, pour qui l'achat, notamment l'achat de produits alimentaires "*n'est pas un achat plaisir*" contrairement au consommateur français. En revanche, les effets indirects pourraient être déterminants, non seulement en exerçant une nouvelle pression sur les prix, donc sur les marges brutes, mais aussi, par le jeu d'alliances internationales (association Demo-Carrefour), qui permettraient la constitution de "*mégacentrales d'achat*" de 150-200 milliards de francs d'achats.

Plus que les "*hard discounters*", c'est surtout la pénétration des grandes chaînes internationales sur le marché français qui sera déterminante car ces grandes chaînes arriveront en France avec leurs fournisseurs, souvent extérieurs à la Communauté.

Comme pour les autres secteurs d'activité, cette donnée structurelle se combine avec deux phénomènes, généraux, mais qui trouvent leur application concrète dans la grande distribution ; la récession et l'ouverture des pays de l'Est.

2. Des défis ou des opportunités supplémentaires

a) La récession

En récession, "*le prix est de façon caricaturale le déterminant de l'achat*". De surcroît, la rentabilité dans la grande distribution repose en grande partie sur la gestion de la trésorerie. Ce n'est sans doute pas un hasard si la relative santé financière des grandes surfaces, qui contraste avec la situation de beaucoup d'entreprises d'autres secteurs, coïncide, en France, avec des taux d'intérêt élevés. La baisse récente des taux allégera les charges d'endettement, lourdes pour certains groupes, mais aussi, réduira la marge sur la gestion de la trésorerie, qui elle est dégagée par toutes les sociétés.

Mais l'élément majeur de perturbation devrait venir du commerce avec les pays de l'Est, notamment dans le domaine agroalimentaire.

b) Les délocalisations dans l'agroalimentaire

Les délocalisations, dans ce secteur, paraissent inévitables et favorisées par deux éléments propres à la distribution :

- le poids déterminant de la grande distribution, qui réalise 40 % du commerce total, mais 52,4 % du commerce de l'agroalimentaire. La concentration est très importante, l'internationalisation est par conséquent facilitée.

Tableau n° 23
Parts de marchés des hyper et supermarchés en France
dans le commerce de produits alimentaires

	1986	1987	1988	1989	1990
Hypermarchés (2.500 m ²)	20,9	22,6	24,0	24,9	25,9
Supermarchés (400 à 2.500 m ²)	23,2	23,9	24,8	25,9	26,5
Total grandes surfaces alimentaires ..	44,1	46,5	48,8	50,8	52,4

Source : Boss et Boudon Consultants

- Les opportunités paraissent nombreuses

Pour Michel-Edouard Leclerc *« les importations vont augmenter »*. Il s'agit du résultat direct de l'arrivée prochaine des grandes chaînes internationales, notamment allemandes, avec leur propre réseau de fournisseurs extérieurs à la Communauté, et de plus en plus, en provenance d'Europe de l'Est.

Il s'agit également d'une politique partiellement volontaire, dans la mesure où les sociétés de grande distribution ont été encouragées à s'implanter en Europe de l'Est : des centres Leclerc vont être implantés en Pologne, mais afin de ne pas apparaître comme *« conquérants »* ou imposer une image de force, les centres s'engagent à *« associer un flux d'importations en contrepartie d'un flux d'exportations, sans promettre l'équilibre »*.

En vérité, l'échange sera à terme inégal. La compétitivité imparable des prix proposés, la concurrence imposée sur les hard discounter, en particulier sur l'agroalimentaire (qui peut être estimée jusqu'à 50 % du

marché), enfin l'internationalisation des groupes, et notamment l'association de groupes français à des groupes allemands, importateurs, augmentera nécessairement la part des produits importés, et le poids des délocalisations.

Après avoir joué un rôle plus ou moins neutre, de courroie de transmission des délocalisations, la grande distribution pourrait en devenir l'un des principaux accélérateurs dans les prochaines années.

Sous la pression de la concurrence internationale, la grande distribution suivra alors l'exemple de tous les autres secteurs industriels : la délocalisation est au départ une opportunité, et devient très vite une contrainte incontournable.

III - UN PHENOMENE MAL APPREHENDED

A. DES STATISTIQUES INADAPTEES

L'une des leçons de cette étude aura été de révéler une carence manifeste d'instruments statistiques.

Cette carence statistique est grave, car elle a pour effet de minorer ou marginaliser le phénomène de délocalisation, et par là, de conduire à des analyses erronées.

Deux illusions peuvent être relevées avec, d'une part, un indicateur peu utile, celui des investissements directs à l'étranger et, d'autre part, un indicateur faussé, celui du commerce extérieur.

1. Un indicateur peu approprié : les investissements directs à l'étranger

Les investissements directs français à l'étranger ont considérablement augmenté. Ils ont été multipliés par 10 entre 1983, point minimum, et 1990, passant de 14 milliards de francs à 147 milliards de francs, avant de retomber à 115 milliards de francs en 1991. En valeur, la France se trouve au troisième rang mondial des pays investissant à l'étranger, derrière les Etats-Unis et le Japon, et au deuxième rang mondial derrière la Royaume-Uni, en proportion du P.I.B.

Cette manifestation éclatante de l'internationalisation des entreprises est pourtant fort peu adaptée à l'analyse des délocalisations pour deux raisons :

- la quasi totalité (95 %) des investissements français à l'étranger se porte sur les pays développés de l'O.C.D.E.

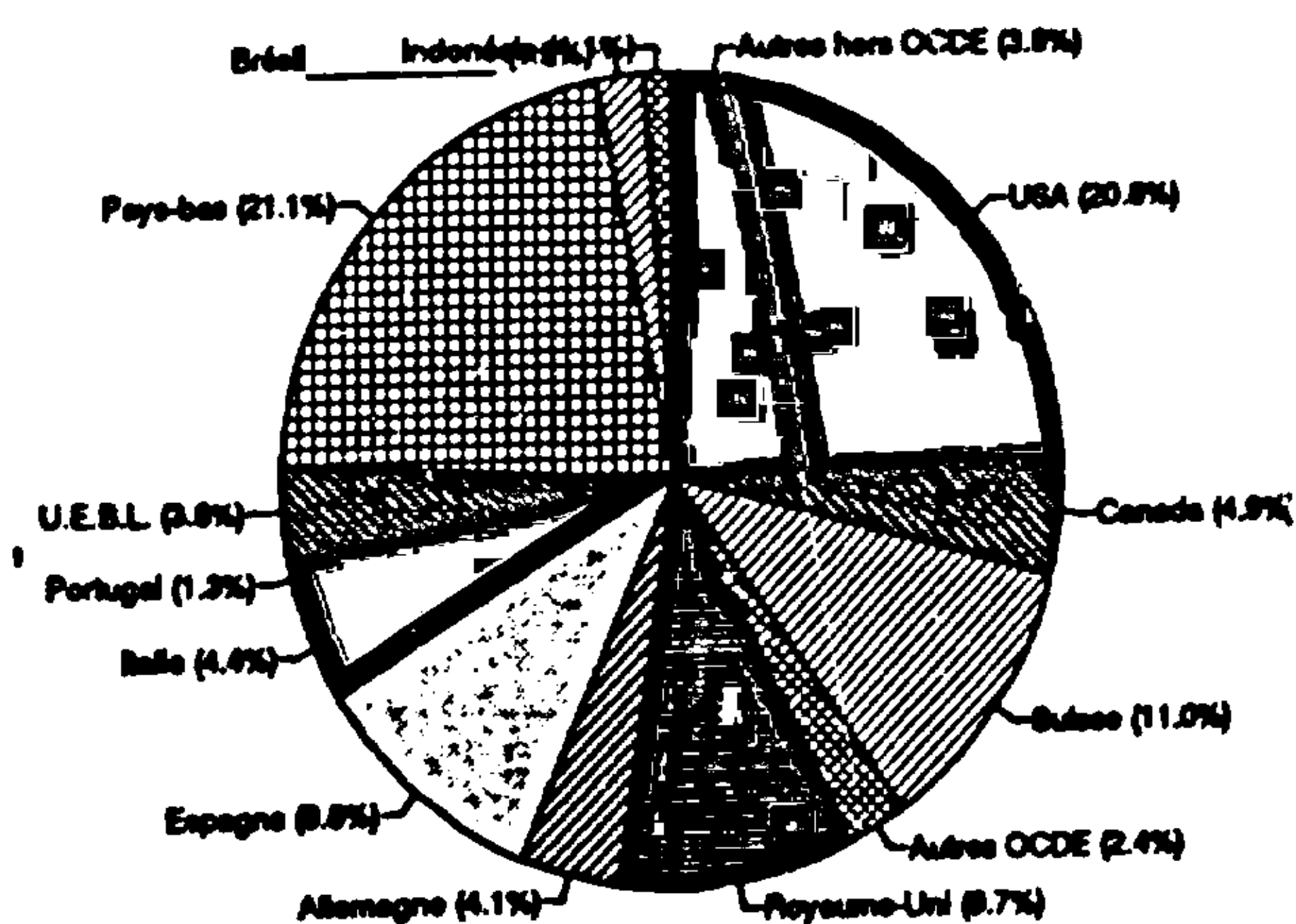
Les pays hors O.C.D.E. reçoivent en moyenne annuelle de l'ordre de 4,5-5 milliards de francs d'investissements depuis dix ans. Si le volume de flux reste stable, la part de ces pays dans le total des investissements français à l'étranger a considérablement chuté, passant de 23 % sur la période 1980-1985 à 5,5 % sur la période 1986-1991. Ils représentent, en stock, 8 % du total des investissements français à l'étranger. Encore ces chiffres incluent-ils les investissements des banques, les investissements effectués en Afrique noire, notamment pétroliers, les investissements dans le domaine de la chimie portent tous sur des masses importantes, et qui n'ont rien à voir avec des investissements de délocalisations.

La répartition des investissements français à l'étranger s'établit comme il est indiqué dans les tableaux ci-après. On notera que, en 1990, les pays hors O.C.D.E. ne représentent que :

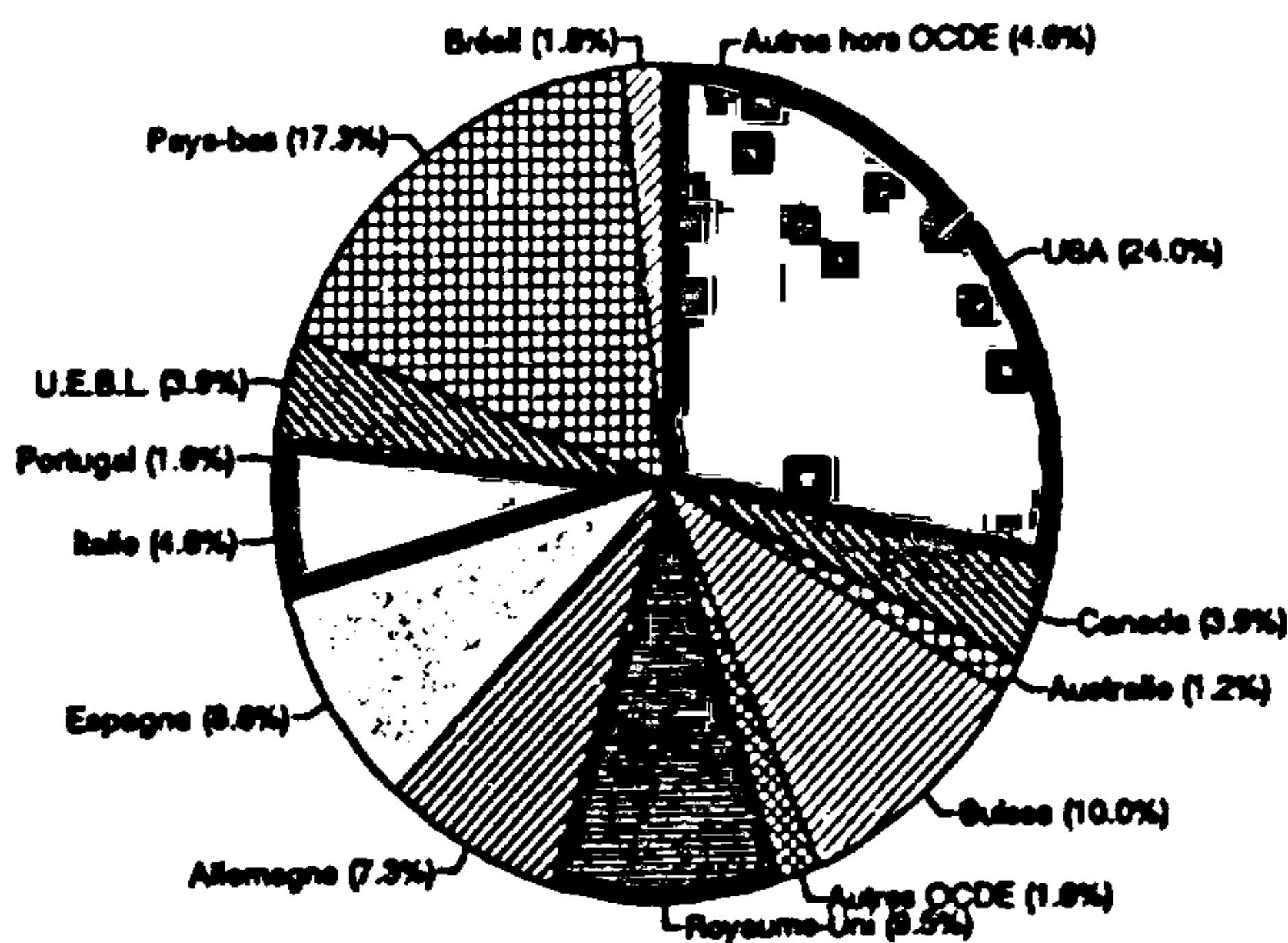
- 6,4 % du total des investissements français à l'étranger, dont 1,8 % pour le Brésil, soit moins de 5 % pour les autres pays ;

- 5,6 % du total des investissements industriels délocalisables, c'est-à-dire hors industries de pondéreux (sidérurgie, métaux, construction navale...).

Investissements des industries françaises à l'étranger



Investissements à l'étranger des Industries "délocalisables"



Source : Banque de France.

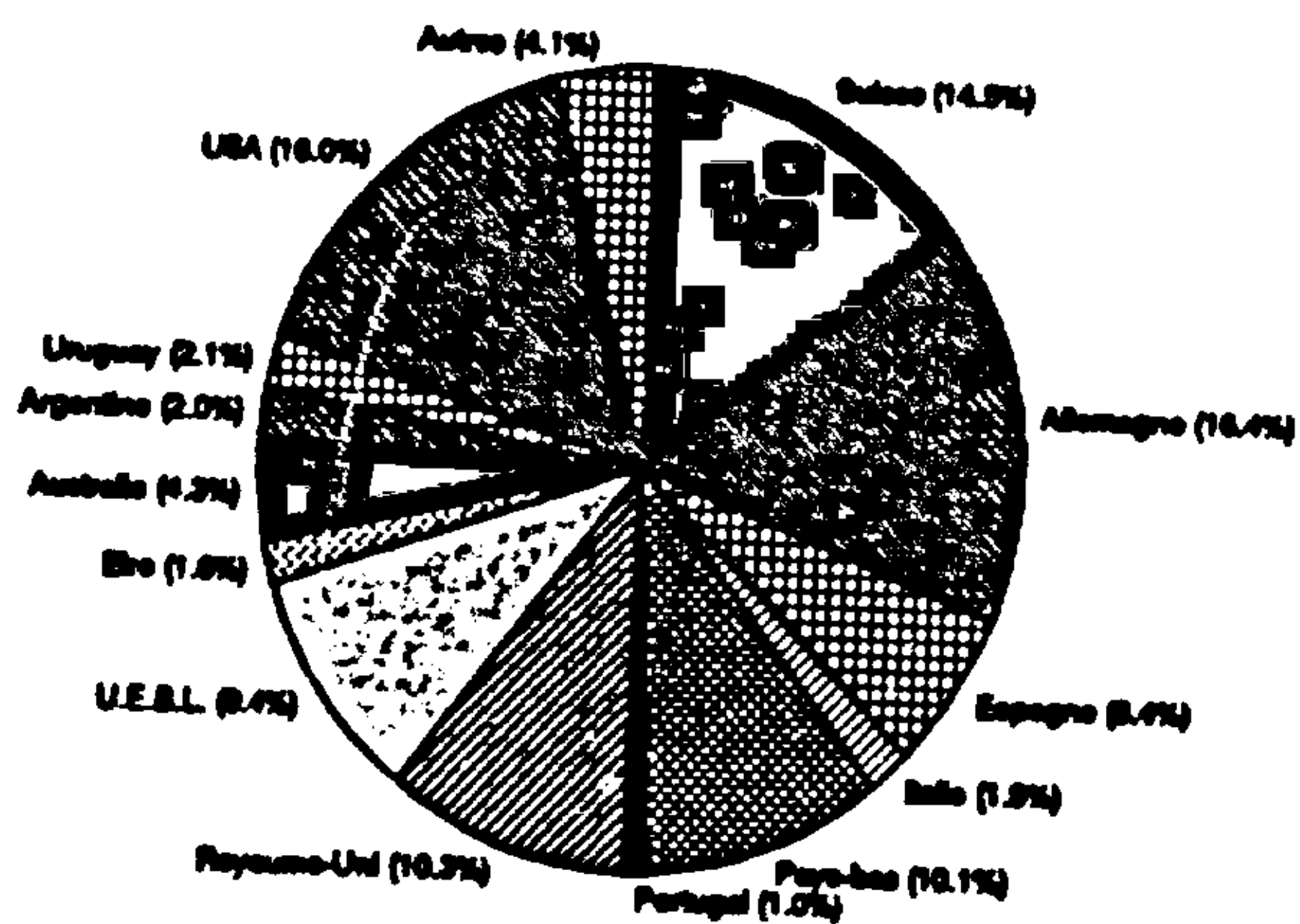
- l'investissement direct est en outre un indicateur incomplet.

En vertu de conventions comptables françaises, les flux d'investissements recensés sont ceux qui permettent une prise de participation dans le capital d'une société supérieure à 20 %. Cet indicateur est par conséquent extrêmement limité dans la mesure où, d'une part, les implantations nouvelles ne passent pas nécessairement par un transfert de capitaux (réinvestissements de bénéfices, emprunts locaux ou sur le marché international des capitaux), d'autre part, comme on l'a vu, l'investissement direct n'est qu'une des formes possibles des délocalisations (la sous-traitance, notamment, n'est pas recensée).

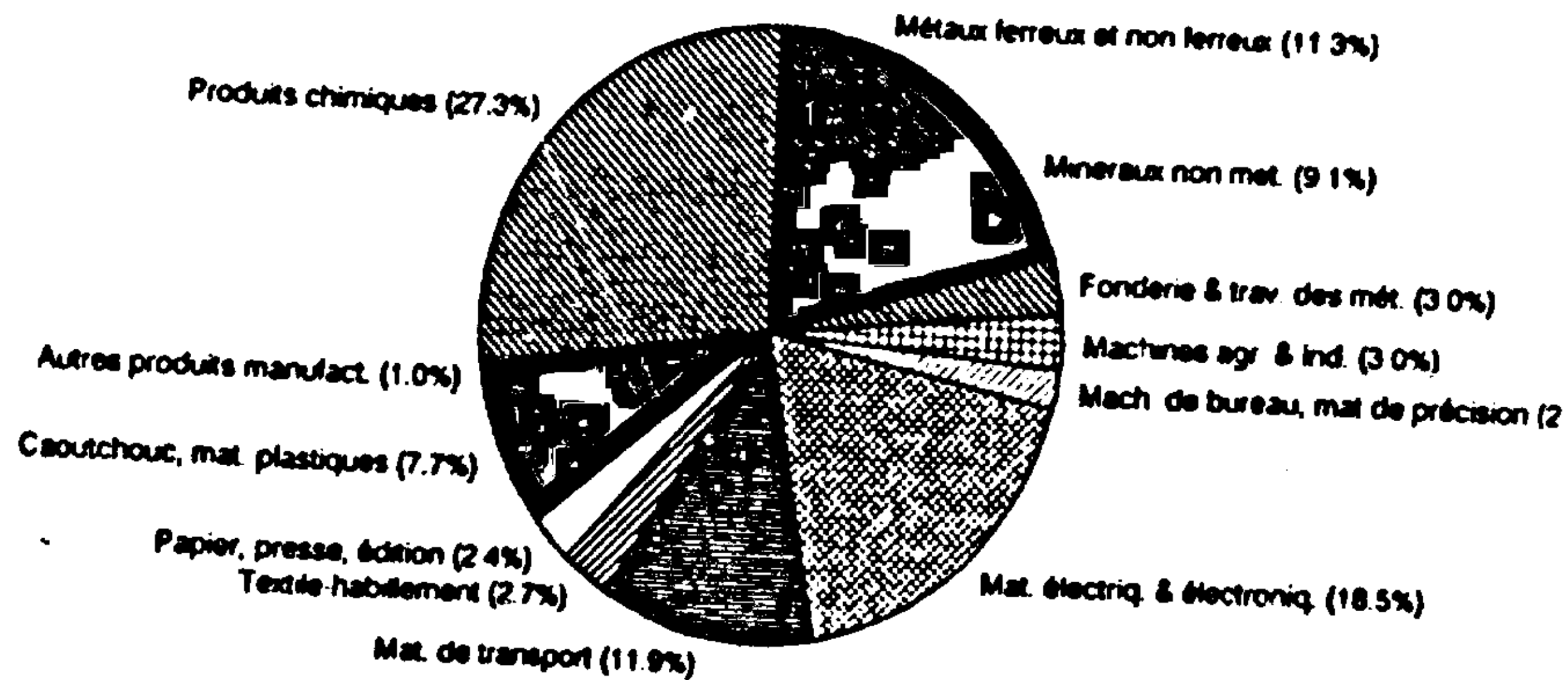
Ces deux graphiques, ci-dessous, montrent de façon manifeste que l'investissement direct n'est pas le bon outil statistique pour suivre les délocalisations. Le textile - habillement, secteur le plus touché par les délocalisations, ne représente que 2,7 % des investissements industriels français à l'étranger. La part des pays hors O.C.D.E. ne représente que 4,1 % du total des investissements recensés dans ce secteur.

La technique de délocalisation passe fort peu par la voie de l'investissement direct.

Investissements des industries TEXTILES françaises à l'étranger



Investissements à l'étranger des industries françaises



2. Un indicateur déformant : les échanges commerciaux

L'autre paravent des délocalisations est le résultat du commerce extérieur, satisfaisant depuis deux ans, qui tendrait à montrer que les délocalisations n'engendrent pas un courant d'importations tel qu'il affecte le résultat du commerce extérieur. Mieux, même, la délocalisation permet de gagner des parts de marché à l'extérieur en permettant aux entreprises françaises d'être exportatrices (voir notamment le tableau n° 12 sur la répartition des zones de fabrication et des zones de consommation de Thomson Electronics, qui montre bien que les appareils fabriqués en Asie par les filiales du groupe sont ensuite exportés dans les différents pays de l'Europe).

Dans cet ordre d'idée, on avance souvent l'argument selon lequel la France, un des premiers importateurs mondiaux, serait particulièrement mal venue à vouloir restreindre les échanges commerciaux, et si elle était tentée de le faire, serait la première à en subir les conséquences.

Ces arguments doivent être discutés

a) *La répartition des échanges*

Il convient en premier lieu de rappeler que notre commerce extérieur, pour près de 80 %, est un commerce entre pays développés (les échanges avec la C.E.E. constituent 60,5 % des échanges totaux, les échanges avec l'O.C.D.E., hors C.E.E. constituent 19 % des échanges totaux). Le commerce avec les pays "du tiers monde" et les "pays d'économie en transition" ne représentent par conséquent que le cinquième de notre commerce extérieur, et 16,5 % seulement si on exclue les échanges avec les pays de l'O.P.E.P.

Il convient toutefois de rappeler également que, mêmes modestes, les échanges avec les pays tiers sont globalement positifs.

Le déficit avec "les pays à économie en transition" -selon la terminologie des douanes- se réduit notablement : 17 milliards de francs en 1990, 16,8 milliards de francs en 1991, - 14,3 milliards de francs en 1992. L'excédent avec les "pays tiers" progresse : + 7,9 milliards de francs en 1990, - + 12,5 milliards de francs en 1991, + 20,9 milliards de francs en 1992.

Ces résultats généraux doivent être affinés. Contrairement à l'idée reçue, et entretenue par quelques groupes, les échanges avec les principaux pays de délocalisation sont, en France, globalement déficitaires.

Le déficit a même tendance à se creuser :

Tableau n° 24
Echanges avec les dix principaux pays de délocalisation (*)

(milliards de francs)

	1989	1990	1991	1992	Evolution 1992/1989
Importations	55.181	59.428	70.141	70.061	+ 27 %
Exportations	53.647	53.317	55.673	57.924	+ 7,9 %
Solde	- 1.534	- 6.111	- 14.468	- 12.137	n. s.

(*) Voir tableau complet en annexe.

Source : Douanes, Commission des finances du Sénat.

La vive augmentation des exportations en direction de l'Europe de l'Est, notamment (doublement des exportations vers la Tchécoslovaquie par exemple) sont loin de combler l'augmentation certes inférieure en pourcentage mais, considérablement plus forte en volume, des importations en provenance de Chine par exemple (+ 68 % en quatre ans) qui ne peuvent pas être étrangères aux effets des délocalisations et des importations massives de toute nature.

Quand, de surcroît, les difficultés d'ordre politique viennent freiner notablement les exportations (les exportations françaises en direction de la Chine ont diminué de 25 % en quatre ans), le résultat est donc spectaculaire :

Le déficit avec la Chine est en 1992 de 11,1 milliards de francs, soit plus de la moitié du déficit avec l'Allemagne (- 20,5 milliards de francs).

Le déficit avec les deux Chine -Chine continentale et Taïwan, mais hors Hong Kong se monte en 1992 à 16 milliards de francs, soit un montant exactement égal à l'excédent commercial que la France a dégagé vis-à-vis de ses partenaires de la Communauté européenne.

b) Le poids croissant des importations industrielles des pays hors O.C.D.E.

Les importations industrielles de pays à bas coûts de salaires, qui peuvent être approchées statistiquement par les importations hors O.C.D.E. sont globalement réduites, mais elles augmentent de façon tout à fait significative. Pour certains secteurs, elles dépassent le tiers des importations totales constatées.

Tableau n° 25
Importations industrielles en France

(millions de francs)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Importations totales	478.409	529.793	565.862	632.209	739.553	834.374	881.385	904.899	897.584
Importations "hors OCDE"	44.054	51.524	55.296	69.704	86.837	98.829	106.686	117.119	122.730
Part des importations totales "hors OCDE" ..	9,2	9,7	9,8	11	11,7	11,8	12,1	12,9	13,7

Direction générale des stratégies industrielles, ministère de l'Industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur, Commission des finances du Sénat.

c) Un mode de calcul faussé

Les déclarations qui se veulent rassurantes sur l'équilibre global des échanges avec les pays où le coût de main-d'oeuvre omettent une donnée pourtant fondamentale : importation et exportation ne sont pas calculées sur les mêmes bases.

Les statistiques douanières sont élaborées à partir d'une "valeur déclarée en douane". Or, cette valeur de transaction correspond à la valeur négociée contractuellement entre le producteur local et l'importateur. Cette valeur transactionnelle est supérieure au coût de production (parce qu'elle incorpore les bénéfices commerciaux des intermédiaires) mais est naturellement très inférieure non seulement au prix de vente, mais même au coût d'une production équivalente en France.

Jusqu'en 1980, cet écart était d'ailleurs pris en compte dans les statistiques douanières de la Communauté qui reconstituait une valeur dite "valeur de Bruxelles reconstituée", dont l'objet était précisément d'ajouter à la valeur transactionnelle quelques éléments tenant au coût réel de production. Ce coefficient correcteur, qui avait, il est vrai, une part d'arbitraire, a été supprimé, et tous les échanges commerciaux, quelle que soit leur provenance, sont comptabilisés désormais aux valeurs transactionnelles.

Le problème de fond reste cependant posé et on peut considérer que l'appareil statistique, pour indispensable qu'il soit, est quelque peu faussé en matière d'échanges avec les pays à bas coût de main-d'oeuvre dans la mesure où la valeur d'importation en France est très faible, alors que le volume d'importation en France est en réalité beaucoup plus important que ne le laisse supposer la valeur marchande des produits importés. Les chiffres sont trompeurs car on quantifie sur des bases différentes. Pour apprécier les incidences des délocalisations, il paraîtrait préférable de raisonner plus en quantité qu'en valeur. En d'autres termes, 100.000 francs d'importations n'ont pas le même effet sur le marché français selon qu'il s'agit de 100 tailleurs à 1.000 francs, ou de 1.000 tailleurs à 100 francs... Tout se passe comme si les échanges commerciaux étaient comptabilisés en une même unité de mesure mais avec deux valeurs différentes selon qu'il s'agit d'importations ou d'exportations.

Une correction paraît nécessaire pour analyser plus finement les échanges commerciaux avec les pays à bas coût de main-d'oeuvre. Dans une première approximation, on peut estimer que la valeur globale reconstituée de ces importations pourrait être approchée à l'aide d'un coefficient correcteur minimum de 1,7 : 100 francs d'importations facturées aux Philippines correspond -au minimum- à 170 francs d'exportations facturées en France (ce coefficient est calculé sur la base du tableau n° 10 relatif aux coûts de fabrication textiles).

L'application d'un tel coefficient modifierait naturellement totalement l'évaluation et la perception des échanges commerciaux. Les importations de Chine -Chine continentale - Taiwan- ne seraient plus de 30 milliards de francs, mais de 50 milliards de francs, portant le déficit corrigé de la France avec ces deux pays, de 16 à 37 milliards de francs.

B. UNE CARENCE D'ANALYSE ET DE PRÉVISION

Ce rapport est sans doute incomplet, ou par certains côtés, discutable, mais sera en tout état de cause moins incomplet et moins discutable que les "réflexions" actuelles sur le sujet, ou plutôt la quasi absence de réflexion. A l'exception notable des études de la DATAR, et de quelques réflexions prospectives du XIe plan, les travaux du groupe de la Commission des finances, ont mis en évidence une carence d'analyse et de prévision assez troublante.

Quelques idées souvent entendues au cours des auditions comme autant d'arguments visant à "*dédramatiser*" le phénomène, doivent être sommairement évoquées.

1. Les délocalisations "épiphénomène" de la mondialisation

La première idée qui paraît totalement erronée et ne voit dans les délocalisations qu'un "*épiphénomène*" de la mondialisation caractérisée par de nouvelles règles de partage du travail qui laisserait aux pays développés la haute technologie, les activités techniques à forte valeur ajoutée, et limiterait la concurrence - malgré tout incontestable- des pays à bas coût de main-d'oeuvre, aux produits "*bas de gamme et de grande consommation*".

La première partie du rapport démontre pourtant sans ambiguïté la force de l'engrenage des délocalisations et l'extension permanente et diffuse de son champ d'application.

Au-delà de ce constat, cet échec de prévision doit être médité... En effet, malgré cet échec patent, beaucoup conservent le même schéma d'analyse, et continuent à croire -ou, feindre de croire- que la recherche, la conception, l'impulsion, la haute technologie, restent et resteront dans les pays développés : en Europe en particulier.

Rien pourtant ne permet d'en être sûr.

Outre le fait que la haute technologie et la recherche sont extrêmement coûteux en investissements -ce qui suppose une bonne situation économique- et ne sont pas nécessairement créateurs d'emplois, certains éléments objectifs, tels la simple comparaison des perspectives de croissance permet d'émettre quelques doutes sur la force de l'hypothèse : d'ici la fin du siècle, la croissance en Asie sera de 6 % par an, à comparer à une croissance dans la Communauté européenne qui sera au mieux de 2,5 % et certainement moins dans la mesure où toutes les prévisions à court terme sont revues à la baisse.

Ainsi, à l'horizon de 5-10 ans, le nombre de consommateurs, et surtout la dynamique du marché, ne sera plus en Europe, mais bien en Asie. Dès lors que le produit doit toujours correspondre au marché, il n'est pas improbable que la recherche elle-même, le "design", la conception, l'impulsion, se délocalisent à leur tour.

La délocalisation de matière grise entraîne inévitablement la délocalisation des centres de décision.

2. Les délocalisations et le partage des richesses mondiales

La seconde idée, contestable, est que les délocalisations sont une forme de partage des richesses, justifiées tant sur le plan économique, permettant de sauvegarder les emplois, en Europe, et de créer de nouveaux marchés à l'extérieur que sur le plan politique (voire moral) en permettant le développement des pays du tiers monde (ce qui, de façon incidente, aurait pour effet de freiner l'immigration). Ces deux arguments seront débattus dans la suite du rapport, mais il suffit à cette étape, d'indiquer principalement, d'une part, que les sauvegardes d'emplois paraissent extrêmement provisoires et fragiles, et d'autre part, que les bénéfices -réels- des délocalisations ne vont pas toujours à ceux que l'on croit, et l'argument moral -voire moralisateur- paraît dans ces conditions quelque peu suspect...

3. Les "délocalisations symptôme"

La troisième idée, beaucoup plus pertinente, mais qui demeure incomplète, est que les délocalisations ne sont qu'un symptôme, et ne constituent pas en elles-mêmes, une menace sur l'emploi ou sur la capacité industrielle.

Cette idée a souvent été entendue dans les services de la Commission des Communautés européennes. Les délocalisations seraient en quelque sorte non pas un révélateur d'un quelconque dérèglement du commerce international, mais un indice de manque de compétitivité.

M. Jérôme Vignon, Conseiller auprès du président de la Commission des Communautés européennes observe d'ailleurs que *«les japonais, qui n'ont pas de problème d'emploi, délocalisent beaucoup plus que les européens, rien n'empêche d'en faire autant»*.

Cet argument est souvent repris en France par ceux qui considèrent que les difficultés économiques des entreprises s'expliquent par le fait qu'elles n'ont pas délocalisé assez vite et assez tôt.

Il est vrai que les japonais délocalisent beaucoup plus... pour pénétrer les marchés européens. Mais surtout, même si cette idée était juste, il convient d'observer que l'adaptation de la compétitivité « qui passera inévitablement par une adaptation de notre système de protection sociale » comme le reconnaissait un haut fonctionnaire des services de la Commission, et la recherche de remèdes à la dégradation de l'emploi, se situent sur deux échelles de temps différentes. Le premier objectif est un processus de long terme qui engage des dizaines d'années, tandis que le second ne peut se permettre d'attendre.

Les experts de Bruxelles ou d'ailleurs, même s'ils contestaient avec raison "la menace" des délocalisations, sous-estiment de toute évidence leur impact immédiat sur l'emploi, et les effets dramatiques, de la progression du chômage, qui si elle se poursuivait, menacerait bientôt la cohésion sociale, en France et en Europe.

C. DES "STRATEGIES" ÉTATIQUES HESITANTES

Le mot de "stratégie" paraît à lui seul bien excessif, tant il est vrai que sur ce sujet c'est l'hésitation qui domine.

L'Etat, lui-même, ne semble pas épargné par le mouvement ou l'engouement pour les délocalisations, et a lui-même contribué à sa banalisation. Cette idée peut être argumentée à travers trois exemples :

- un allègement des contraintes ;
- des comportements hésitants ;
- une absence de directive claire aux administrations chargées des achats publics.

1. Un allègement des contraintes : l'exemple de la marine marchande

Depuis 1983, les navires de commerce peuvent être immatriculés dans les Terres Australes et Antarctiques Françaises, ce qui leur permet de bénéficier d'un équipage "mixte" associant un équipage français (35 %) et étranger (65 %). Cette création fut et reste présentée comme une mesure de sauvegarde d'une profession menacée par les pays à bas coût de main d'oeuvre. En d'autres termes,

soit la France gardait un code du travail maritime qui remonte à Colbert, et elle perdait tous ses navires, soit elle "composait" en acceptant qu'une partie des membres d'équipage soit étranger.

Dans sa justification, comme dans son contenu, cette décision publique, prise formellement par l'Administrateur supérieur des Terres Australes et Antarctiques Françaises, mais sous la tutelle et l'impulsion du Gouvernement, est strictement équivalente à une délocalisation d'activité, de n'importe quel secteur.

La seule différence -qui est il est vrai importante- est que la délocalisation est encadrée. L'engrenage est "stoppe" de façon réglementaire par la fixation d'un seuil (65 % d'équipages étrangers).

Ce régime a fait l'objet d'un examen approfondi dans l'excellent rapport documenté de notre collègue Henri Goetschy, consacré aux Terres Australes (1).

Actuellement, les droits d'immatriculation sont fixés entre 25.000 et 50.000 F pour les gros bâtiments, alors que l'économie globale est estimée à un million de dollars -plus de 5 millions de francs par navire-

Le passage des règles traditionnelles aux règles du pavillon Kerguelen accordé depuis novembre 1992 aux pétroliers devant condamner 400 des 1.400 marins français travaillant encore dans ces navires.

Dans ces conditions, votre Commission ne peut que partager les conclusions du rapporteur spécial qui estimait que *«l'impact sur l'emploi national ne doit pas être oublié (...) il ne paraît pas déraisonnable d'étudier un relèvement général de ces tarifs, (...) pour mieux associer les armateurs, (...) aux conséquences sociales des mesures qu'ils envisagent de prendre. En l'espèce, ce coût devrait pouvoir être supporté par les compagnies pétrolières.»* (1).

1. Rapport d'information de M. Henri Goetschy au nom de la Commission des finances du Sénat, sur les Terres Australes, Sénat (1992-1993), n° 279.

Le pavillon Kerguelen

L'immatriculation Kerguelen, ouverte aux navires de commerce, a pour effet d'établir des règles de composition d'équipage distinctes de celles prévues par le code du travail maritime national.

35 % des équipages (dont les officiers) doit être français contre 100 % dans le code du travail maritime. Les 65 % restant peuvent être étrangers, employés aux conditions internationales.

Cette répartition permet une économie substantielle. L'avantage financier est double :

- direct, en raison du coût du travail d'équipages. En 1986, on estimait qu'un équipage de 24 hommes coûtait :

- 1.200 dollars/jour pour un navire immatriculé au Libéria,
- 2.100 dollars/jour pour un navire immatriculé à Kerguelen,
- 4.000 dollars/jour pour un navire immatriculé en métropole.

- indirect, car le taux de cotisations patronales à l'Établissement national des invalides de la marine est ramené de 35,6 % à 11,6 % pour les navigants, ce qui représente un allègement moyen de charge de 50.000 francs par navigant français employé sur ces navires. Les navigants étrangers sont exonérés des contributions nationales (...).

En 1992, l'économie globale annuelle est estimée à 1 million de dollars par navire. 60 navires ont bénéficié de ce régime d'immatriculation en 1992.

Le régime a été institué en 1983. Il a été modifié à deux reprises. Une première fois, en 1987, en remontant la part des équipages français de 25 % à 35 %. Une deuxième fois, en 1992, en donnant cette possibilité d'immatriculation aux pétroliers.

Cette création est présentée comme une mesure de sauvegarde et d'adaptation d'une profession, autrefois surprotégée et menacée par la concurrence de pays à bas coût de main-d'oeuvre.

Comme toute mesure de ce type, l'immatriculation aux T.A.A.F. a des effets ambivalents, d'une part en permettant de maintenir un pavillon français, une flotte de vraquiers de moyen tonnage particulièrement exposée à la concurrence internationale. (...) D'autre part, le passage des règles traditionnelles aux règles du pavillon Kerguelen, accordé depuis novembre 1992 aux navires pétroliers, devrait condamner 400 des 1.400 marins français travaillant sur les navires des compagnies pétrolières.

2. Des comportements hésitants

Ces hésitations sont naturelles, dès lors qu'il n'y a ni directive politique, ni claire appréciation des conséquences économiques et sociales des choix de délocalisation. Ces hésitations ne sont d'ailleurs pas propres à l'administration, tant il est vrai que les représentants des secteurs les plus directement touchés par le

phénomène des délocalisations n'ont pas eux-même de discours et surtout d'attitudes cohérentes. Certaines personnes auditionnées ou entendues évoquent non sans raison et preuves écrites à l'appui, les réflexes de pompiers-pyromanes de tels ou tels.

Le "salon mondial des délocalisations" créé en 1991, ou son successeur en 1993, le salon "rencontre et partenariat" permet de repérer certains de ces errements ou embarras...

Selon son promoteur, l'objectif de ce salon professionnel du textile - habillement est de banaliser le phénomène des délocalisations en mettant en contact des fournisseurs étrangers de tous pays et tous types de donneurs d'ordre français, permettant ainsi aux premiers qui ne disposent pas de moyens de prospector les marchés occidentaux, et aux P.M.E. françaises qui n'ont ni les moyens ni les réflexes des grands groupes, de travailler ensemble, c'est-à-dire d'établir des relations de sous-traitance. Il s'agit end 'autres termes de *« permettre aux petits de faire ce que font les grands »*.

Le dernier salon a provoqué une vive réaction d'une grande partie de la profession, percevant -à juste titre- dans cette manifestation un cran supplémentaire dans le mouvement des délocalisations, qui approcherait ainsi de sa phase finale.

Les réactions sont cependant complexes, tant il est vrai qu'un très grand nombre de professionnels et de distributeurs, par choix ou par contrainte, par choix puis par contrainte, sont d'ores et déjà totalement impliqués dans les délocalisations.

Il n'y a pas de véritable "double discours", mais certaines hésitations leur ressemblent un peu. C'est ainsi que tel responsable pourfendeur du salon, avait quelques mois auparavant *« envisagé la participation (au salon) de l'une de ses filiales installées à l'étranger, Tunisie, Hongrie, Roumanie »*.

Il n'est pas tout à fait exclu que la ferme opposition manifestée à l'encontre du salon des délocalisations viennent pour une part des fabricants français conscients des dangers inhérents aux délocalisations et pour une autre part d'entreprises qui délocalisent déjà... et qui ne souhaitent pas voir arriver de nouveaux concurrents.

L'attitude de l'administration témoigne de cette même confusion.

C'est ainsi que les douanes avaient participé au premier salon mondial des délocalisations qui s'était tenu à Paris en novembre 1991, mais *« compte tenu d'un certain nombre de critiques formulées, indirectement, par des entreprises françaises qui se sont émues de la participation de la Douane à ce salon (...) la Direction Générale des*

Douanes n'a pas réservé de suite favorable à la demande de participation qui lui a été faite pour le salon "Rencontre et Partenariat" en 1993.

De même, c'est de façon tout à fait officielle que le président du comité départemental des Hauts-de-Seine des conseillers du commerce extérieur de la France, M. Jacques Cresson, *regrette vivement de ne pouvoir être présent au salon "Rencontre et Partenariat", mais souhaite à son président, un plein succès pour cette manifestation.*

De telles positions sont de nature à troubler les esprits... mais révèlent plutôt l'absence de stratégie publique.

On ne saurait blâmer les services chargés de la gestion d'un budget de se comporter... en gestionnaire et ceux chargés de la promotion du commerce extérieur de promouvoir des échanges. Dès lors qu'ils ne reçoivent pas de directive claire, ils agissent comme n'importe quel responsable du secteur privé. S'agissant de l'administration, cette directive ne pouvait venir que des autorités politiques, et suppose que soient mieux connus ou au moins appréhendées, les conséquences de tels choix de gestion.

3. Une absence de directive claire : l'exemple des achats publics

De même qu'on ne peut blâmer l'Administrateur supérieur des T.A.A.F. de chercher -sur ordre de son Gouvernement- à développer les ressources propres du territoire afin d'éviter de peser sur le budget de l'Etat, on peut également tout à fait comprendre "la tentation de la délocalisation industrielle" à laquelle sont naturellement confrontés les responsables des achats publics, notamment en l'absence de directive claire de la part de l'administration de tutelle.

Certains semblent résister à cette tentation plus facilement que d'autres. Les contraintes budgétaires plus serrées expliquent en partie -en partie seulement- cette différence d'attitude.

Les deux situations peuvent être évoquées : celle de l'Union générale des achats publics, et celle du Commissariat des armées. Ces deux organismes ne sont naturellement donnés qu'à titre d'exemples. Des situations de ce type se reproduisent des milliers de fois par an dans les différentes administrations françaises chargées, comme toutes les autres, de gérer un budget.

a) Les tentations -apparemment résistibles- de délocalisations industrielles : le cas de l'U.G.A.P.

L'U.G.A.P (l'Union Générale d'Achats Publics) traite chaque année de l'ordre de 5 milliards de francs d'achats au profit des collectivités publiques (écoles, hopitaux...).

« Pour son propre fonctionnement, l'établissement public privilégie totalement l'emploi national : c'est-à-dire qu'aucune délocalisation d'activité propre de l'U.G.A.P. hors de France n'a été opérée. Ses opérations, si la seule recherche de l'économie maximale le guidait, pourraient pourtant y conduire : ainsi, des dizaines de millions de francs, auraient pu être économisés au cours de la décennie écoulée, en faisant réaliser et traiter en Inde les progiciels gérés à Montpellier.

Pour ses achats, l'établissement agit de même. A l'inverse de grandes centrales d'achats européennes, l'U.G.A.P. n'a pas ouvert de bureaux d'achats à l'étranger, alors même que des dizaines de millions de francs -voire plus- seraient chaque année économisés en achetant directement par exemple, sur les marchés asiatiques comme le font les entreprises privées de vente par correspondance ou les grandes centrales d'achat privées.

Que l'établissement public ait résisté à cette tentation est d'autant plus à souligner que les engagements internationaux de la France (G.A.T.T., C.E.E.) pourraient être interprétés en ce sens (...) et que les constatations effectuées à l'étranger sont fréquemment défavorables aux prix d'achat constatés sur le marché français.

En dépit de ce «reflexe national», la part des productions étrangères dans les achats de l'U.G.A.P. (certains secteurs sont d'ores et déjà totalement dominés par des entreprises d'autres pays d'Europe) augmente régulièrement (31 % en 1989, 37 % en 1992). D'ailleurs, suite aux évolutions technologiques, la part dans une production "française" de composants importés devient impossible à connaître.

Selon l'inspection des finances, «le programme d'achat de l'U.G.A.P. aurait pourtant un impact important sur 40 P.M.I. françaises représentant 2.500 emplois».

Source : audition de M. Alain Gillette, Président de l'U.G.A.P.

b) Les tentations -apparemment irrésistibles- de délocalisations industrielles : le cas des achats du commissariat des armées

Chaque armée dispose d'un commissariat chargé des approvisionnements courants : vivres, couchages, textiles, combustibles (pour la Marine seulement), véhicules... Les marchés sont conclus en application du code des marchés publics qui n'interdit pas le recours à des productions délocalisées.

Les marchés délocalisés, dont le principe a été accepté en 1989, sont encore marginaux, mais leur part augmente de façon significative. Ils représentaient en 1992, 58 millions de francs, soit 1,6 % du total des marchés militaires de fournitures courantes (mais 0,9 % seulement en 1991). L'essentiel de ces marchés est concentré dans le textile - habillement (3,9 % des marchés textiles en 1992 contre 2 % en 1991), et plus particulièrement dans les achats de l'armée de terre (80 % des achats délocalisés sont passés par l'armée de terre. La Marine dispose notamment de ses propres ateliers de confection).

Tableau n° 26
Marchés publics passés par les commissariats des armées

	<i>(millions de francs)</i>	
	1991	1992
Total marchés de fournitures	3.319	3.573
Total marchés de fournitures délocalisés	30,8	58
- Part des marchés délocalisés	8,9 %	1,6 %
Total marchés textiles	1.736	1.576
Total marchés textiles délocalisés	26,1	48,3
- Part des marchés textiles délocalisés ..	2 %	3,9 %

Ce recours, même limité a suscité chez les professionnels du secteur des inquiétudes légitimes (voir ci-après l'encadré sur "L'affaire M.P.H. Diffusion, les survêtements de l'armée de terre").

Les commissariats des armées, justifient cette pratique par trois arguments parfaitement pertinents :

- la réglementation, et en particulier le code des marchés publics sont respectés ;

- on ne peut reprocher à des acheteurs publics de sauvegarder les deniers de l'Etat, en s'assurant évidemment de la bonne qualité des articles fournis (...). Responsables de la bonne utilisation des crédits budgétaires de plus en plus réduits, le commissariat des armées fait parfois appel à des fournisseurs dont les fabrications sont moins chères car délocalisées. A titre d'exemple, avec 15 millions de francs, on peut acheter :

300.000 vestes de combat de production délocalisée ;

272.000 vestes fabriquées dans la C.E.E. ;

250.000 vestes fabriquées en France.

- enfin, et surtout, les commissariats n'ont reçu aucune règle claire sur le sujet.

Ce point a été expressément évoqué par les commissariats des armées dans leur réunion du 26 mai 1989, qui signe le point de départ du phénomène.

« Certaines entreprises françaises, candidates aux appels d'offres demandent expressément la fabrication des articles proposés par des unités de production situées dans un pays étranger hors C.E.E., ou dans la C.E.E. Cette fabrication délocalisée concerne généralement des articles d'habillement. La délocalisation de fabrication dans les pays à bas salaire conduit à des différences de prix significatives par comparaison aux prix des produits fabriqués en France. Si cette pratique peut être dans une première approche, financièrement intéressante pour la personne responsable d'un marché, elle provoque la réaction des entreprises produisant en France qui estiment que les appels d'offres sont ainsi déséquilibrés.

EN L'ABSENCE DE DIRECTIVES, DE RECOMMANDATIONS OU DE LIGNES DE CONDUITE DES POUVOIRS PUBLICS, IL EST PROPOSE DE RETENIR LE PRINCIPE SUIVANT :

La pratique de fabrication délocalisée peut être admise (...) si elle offre une qualité égale au niveau minimal requis par le cahier des charges (...) : le contrôle en usine doit être maintenu... (etc...).

- On pourrait également ajouter -même si cet argument n'est pas évoqué- que d'autres armées procèdent exactement de la même façon. Selon le cabinet de consultants Boss et Boudon, les tenues et uniformes courants de la Bundeswehr -l'armée de la R.F.A.- étaient pour la plupart fabriqués... en R.D.A.

En effet, comment blâmer un gestionnaire, qu'il soit public ou privé, de chercher, dans une période où les contraintes budgétaires sont lourdes, à s'approvisionner au moindre coût, dès lors qu'il n'a ni directive ni consigne de sa direction ou de sa tutelle.

Un récent marché de survêtements illustre pourtant les limites de cette démarche de gestionnaire.

L'affaire M.P.H. Diffusion

Les survêtements de l'armée de terre

Le commissariat à l'armée de terre a lancé en 1992, un appel d'offres restreint pour la fourniture de 300.000 survêtements de sport polyester bleu roi (appel d'offre n° 2654 du 26 mai 1992), quatre fournisseurs ont été retenus (JOCE, 16 mars 1993).

Nom de la société	Domicile	Produits fournis	Prix unitaire	Montant global (millions de francs)
M.P.H. Diffusion	France (?)	90.000	107 F'	9,63
Fecsa	Espagne	70.000	109 F'	7,63
Confection de Moutiers ...	France	70.000	112,80 F'	7,89
Confection Sèvre-Vendée .	France	70.000	113 F'	7,91

La société M.P.H. Diffusion, domiciliée en France, mais qui fait réaliser la fabrication à l'île Maurice, a emporté le principal contrat, soit 90.000 survêtements, pour un marché de 9,63 millions de francs.

Ce marché appelle des observations de forme et de fond.

• *Sur la forme :*

L'attribution de marchés s'effectue selon différents critères : prix, coût final, valeur technique, garanties professionnelles et financières, délai d'exécution... Le produit proposé par M.P.H. répond parfaitement à ces critères :

La qualité, comme le prix des produits (inférieur de 2 F' à celui proposé par le fournisseur espagnol et de 6 F' à celui proposé par le fournisseur français) ne sont pas contestés.

Cette société avait déjà travaillé auparavant pour l'armée de terre pour une petite réalisation, et ainsi avait "pu faire montre de son savoir-faire technique".

Les conditions de la sous-traitance sont en revanche plus douteuses.

L'article 2 du code des marchés publics ne prévoit le recours aux sous-traitances que sur une partie de la fabrication. En l'espèce, la fabrication serait quasiment intégralement effectuée à l'île Maurice.

L'article 8.4 du règlement d'appel d'offres prévoit que toutes les opérations sont effectuées dans les ateliers ou usines du titulaire du marché. Ainsi, il pourrait y avoir sous-traitance extérieure, mais à la condition que les usines soient contrôlées par la société mère. Interrogé sur ce point le directeur du commissariat de l'armée de terre, indique seulement que "l'entreprise M.P.H. déclare assurer sa production dans un atelier dans lequel il est majoritaire". Cette condition doit être vérifiée, car selon d'autres informations, le contrôle majoritaire des sociétés par des étrangers ne serait pas possible à l'île Maurice, sauf exceptions réglementées.

Le code des marchés publics précise que en cas de sous-traitance, ce dernier est directement payé par l'administration.

Or, sur la base d'une distinction - qui n'existe dans aucun texte - entre "sous-traitance" communautaire et "délocalisation" hors de la Communauté, le commissariat reconnaît - un cas particulier M.P.H. : s'agissant d'une délocalisation, le paiement s'effectue en France, au siège de la société.

• *Sur le fond :*

Indépendamment du strict respect du code des marchés publics, ce marché appelle deux observations de fond.

Quel est le coût pour la collectivité ?

L'économie pour le gestionnaire - et par conséquent pour le budget de l'État - est réelle.

L'économie apparente est de 540.000 F (différence entre le prix proposé et le prix qui aurait été payé au fournisseur français, soit 6 F de plus par survêtement), soit de l'ordre de 500.000 F, compte tenu des dépenses engagées par l'administration pour le contrôle sur place.

La fabrication de 90.000 survêtements correspond en France, à 62 emplois pendant un an. Sur la base d'un coût annuel de 100.000 F par chômeur (estimation donnée à la Commission des finances par Mme Martine Aubry, ministre du travail) et supposant que les 62 emplois soient effectivement au chômage pendant un an, le coût global pour la collectivité serait de 6,2 millions de francs.

L'économie réelle réalisée sur ce marché se traduit en réalité par un surcoût de 5,7 millions de francs.

A qui profite l'opération ?

Ce genre d'opération génère des bénéfices considérables. Alors que le produit est fabriqué à l'île Maurice (peut être sous-traité à Madagascar comme cela se pratique depuis peu...), à des coûts extrêmement bas, il est proposé à seulement 6 F de moins que le même survêtement fabriqué en France. Les bénéfices sont considérables et les tentations en tous genres, pour faciliter l'attribution de marchés doivent être fortes...

La société, présentée par le commissariat à l'armée de terre comme ayant "montré son savoir-faire technique" dans le textile, a obtenu de la part de l'armée de terre, un contrat pour la fourniture de 5 963 paires de chaussures Reebok, à hauteur de 2,68 millions de francs, soit 450 F la paire...

Le "savoir-faire technique" de la société M.P.H. acquis dans l'habillement, a apparemment son pendant dans la chaussure. A moins qu'il ne s'agisse plutôt d'un savoir faire incontestable commercial.

Il existe des dizaines de sociétés M.P.H. qui offrent chaque semaine aux commissariats, aux foyers des régiments et des écoles, et à toutes les administrations, des produits de ce type.

Il est urgent de prendre conscience des effets pervers de telles procédures. Il est impératif d'y faire face. C'est aujourd'hui, aux pouvoirs publics de prendre leurs responsabilités.

IV - DES CONSEQUENCES MAL PERÇUES : UNE AGGRAVATION INELUCTABLE DES INEGALITES

Le chômage est la première des inégalités, mais les effets pervers des délocalisations, notamment l'aggravation des inégalités sociales, sont également désastreux.

A. CHOMAGE ET DELOCALISATION

Imputer la progression du chômage aux seules délocalisations serait absurde. Mais croire que seule la récession explique cette aggravation serait une erreur manifeste.

1. Un lien impossible à mesurer

Trois mois, jour pour jour, séparent la constitution du groupe de travail et la publication de ce rapport. Il n'a pas été possible de mesurer dans ce délai, les conséquences des délocalisations sur l'emploi. Même si le temps n'avait pas été compté, -et il l'est car *"le feu est dans la maison"*-. Ce chiffrage paraît techniquement impossible, pour trois raisons distinctes.

a) L'interpénétration récession - mutation

Il s'agit en premier lieu de l'évidente interpénétration entre *"la récession"* et la *"mutation"*.

Comment distinguer les effets de la crise des effets de la compétition internationale imparable qui, l'une comme l'autre, condamnent les entreprises les unes après les autres ? Les chiffres sont là : 2.934.000 demandeurs d'emploi en octobre 1992, 3.066.000 demandeurs d'emploi en mars 1993, 131.500 chômeurs de plus en six mois, soit ? chômeurs de plus par minute.

Imputer cette progression aux seuls effets des délocalisations serait naturellement absurde.

b) L'absence des références incontestables

Il s'agit en second lieu de l'absence de référence incontestable.

Par définition, il n'est pas possible de savoir ce qui se serait passé en l'absence de délocalisation. Absence de délocalisation ne signifie pas absence de concurrence, celle-ci reste entière entre entreprises européennes d'un même secteur. Le marché unique européen constitue même un aiguillon salutaire de cette concurrence.

Par ailleurs, la délocalisation ne peut être responsable et ne doit surtout pas devenir un bouc émissaire facile des difficultés de tel ou tel secteur, condamné par l'évolution technologique, le manque de dynamisme commercial, l'éclatement des professions, et d'une façon générale tout ce qui constitue des handicaps à la performance. Même en l'absence de délocalisation, l'emploi de certains secteurs aurait irrémédiablement régressé.

D'ailleurs, d'autres secteurs ont connu une lente érosion d'emplois (agricoles), ou des crises plus dramatiques encore sans que les délocalisations en soient en quoi que ce soit à l'origine.

c) La difficulté de déterminer un "solde net"

En troisième lieu, une mesure des liens entre chômage et délocalisation devrait naturellement prendre en compte le "solde net" de mouvements d'emplois, car on ne peut nier que dans certains cas, et pour certaines entreprises, les délocalisations ont effectivement permis des créations d'emplois

- soit directement, en favorisant des exportations, et en permettant de réimplanter des usines de fabrication ou d'assemblage de produits auparavant totalement abandonnées aux importations notamment asiatiques (ainsi Philips assemblerait à nouveau en Europe des petits téléviseurs, grâce aux "tubes de 14 pouces" fabriqués en Pologne);

- soit indirectement, comme un aiguillon supplémentaire de compétitivité qui obligerait à une conversion vers des produits que la qualité ou le "délai zéro" préserveraient des compétitions internationales de certaines sociétés qui se sont spécialisées avec succès dans ces créneaux.

Une estimation de l'incidence des délocalisations devrait intégrer les différents flux d'emplois en vue de définir un "solde net".

Enfin, la mesure des liens entre délocalisation et emplois dépend très largement de "l'échelle temps" et de l'échantillon considéré pour une entreprise et du temps "t". La délocalisation peut en effet être profitable voire créatrice d'emplois. Mais pour un secteur et un temps "t + 1", la délocalisation a toutes les chances d'être destructrice d'emplois.

2. Un lien impossible à contester

Malgré quelques sursauts individuels ou quelques succès marquants évoqués ci-dessus, les délocalisations aggravent le chômage.

Outre une forte -évidente- présomption de causalité, démonter le processus des délocalisations permet de démontrer aisément qu'il ne peut en être autrement.

Mais auparavant, l'argument selon lequel les délocalisations sauvegardent des emplois doit être discuté.

a) La "prétendue sauvegarde des emplois"

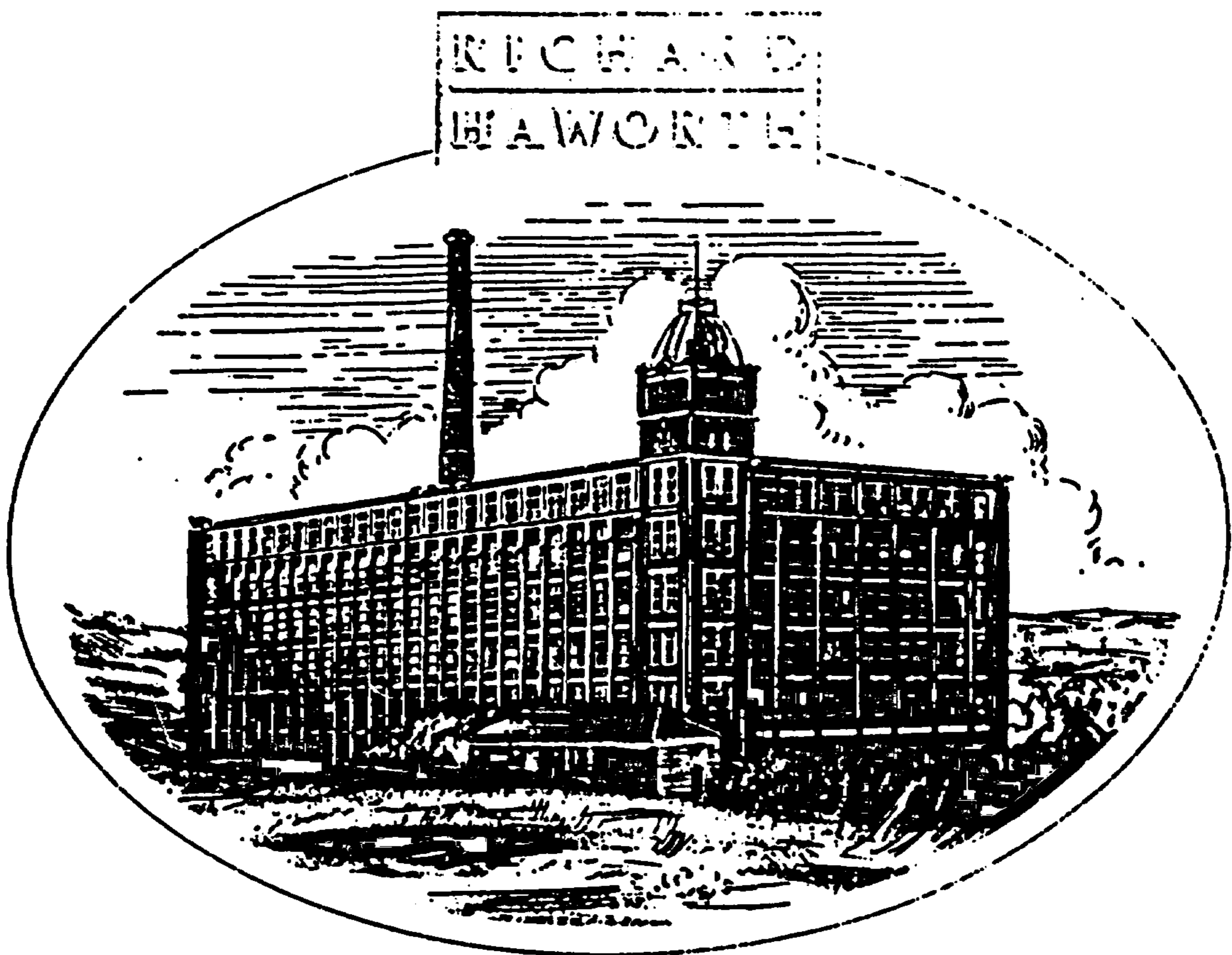
On peut exclure l'idée que dans un premier temps, la délocalisation sauvegarde des emplois. Cet argument est même systématiquement évoqué par ceux qui y ont recours.

① Du point de vue purement commercial, il est même recommandé de conserver une façade européenne.

Cette plaquette publicitaire pour une société britannique de textile témoigne de cette utilisation parfaitement astucieuse et efficace de la délocalisation et de la "sauvegarde" de l'industrie, avec, à l'endroit, un superbe "monument victorien" qui cache l'envers des ateliers de fabrication dont la plupart sont indiens.

•Construit à la fin du siècle dernier, Kearsley Mill -à Manchester- est un monument de style victorien, imposant, fort et enduring•.

Le managing director de la compagnie dispose d'un bureau de représentation en France.



② Cette prétendue sauvegarde des emplois n'est pas seulement un argument promotionnel mais s'apparente bien souvent à une duperie.

La délocalisation est considérée comme un moindre mal, qui évite la suppression pure et simple de toute activité, suite aux concurrences imparables de l'extérieur des frontières ou de l'intérieur, de l'espace européen (par ceux qui ont déjà délocalisé). Cette logique est éventuellement pertinente pour l'entreprise elle-même (il y a même quelques cas de succès réels), mais devient naturellement erronée collectivement.

Certes, chaque entreprise sauvegarde un minimum d'emplois, mais comme presque toutes, les entreprises qui délocalisent, réduisent leurs effectifs, l'effet global est une augmentation du chômage...

Le tableau ci-après résume le processus.

Tableau n° 27
Délocalisations
La prétendue "sauvegarde" des emplois

	Situation initiale	Concurrence extérieure	Délocalisation d'une entreprise (1)	Suppression des concurrents (2)	Diffusion des délocalisations "Sauvegarde des emplois" (3)
Entreprises européennes	10	0	10	1	10
Salarié	$10 \times 100 = 1.000$	0	$1 \times 10 + 9 \times 100 = 910$	1×100 (*)	$10 \times 10 = 100$
Produits offerts	$10 \times 1.000 = 10.000$	10.000	$10 \times 1.000 = 10.000$	1×10.000	$10 \times 1.000 = 10.000$

Source : Commission des finances du Sénat

(1) L'entreprise qui délocalise conserve 10 % de ses effectifs

(2) L'entreprise délocalisée multiplie sa production et ses effectifs par 10.

(3) Au total, chacune des 10 entreprises sauvegarde 10 emplois, mais le secteur en a perdu 900.

Enfin, il a été clairement démontré que le processus est un engrenage et que les emplois "sauvegardés" un temps sont menacés à leur tour par l'extension et la diffusion des délocalisations. La "sauvegarde" se transforme ainsi rapidement en "sauve qui peut" généralisé...

b) La forte présomption de causalité

La présomption de causalité est extrêmement forte. Certes, les secteurs soumis ou sujets aux délocalisations ne sont pas les seuls à avoir connu ces chutes drastiques d'emplois salariés, mais la baisse constante des effectifs des secteurs les plus touchés par les délocalisations ne peut être indépendante de celle-ci.

« Dans tous les cas, l'une des principales conséquences de la délocalisation réside dans une chute drastique et continuelle de l'emploi dans la plupart des pays européens. Il n'y a pas de semaine sans qu'une usine, sans qu'une société ne licencie ou ferme ses portes sous l'effet des concurrences importées imparables. »

Chaque secteur a été passé en revue dans la première partie du rapport. Il suffit simplement de rappeler quelques chiffres : en 15 ans, les trois principales industries délocalisables ont perdu plus de la moitié de leurs effectifs, soit 470.000 personnes.

- l'industrie électronique européenne (250.000 emplois en 1975, 119.000 emplois en 1990) ;

- l'industrie française du textile et de l'habillement (680.000 emplois en 1975, 380.000 emplois en 1990) ;

- l'industrie française de la chaussure (84.000 emplois en 1975, 44.000 emplois en 1990).

Dernier indicateur de ce phénomène, la plupart des sociétés ayant délocalisé leurs activités emploient davantage de personnes dans les pays de délocalisation qu'en France. Les sociétés qui suivent sont données à titre d'exemple dans différents secteurs. Les nommer ne se veut pas accusateur, bien au contraire (car d'autres sociétés à qui était adressé un questionnaire identique n'ont pas répondu).

Tableau n° 28

Entreprises	Activité	Pays d'implantation	Effectifs en France	Effectifs à l'étranger
THOMSON	Electronique	Asie Sud-Est	5.400	18.200
NOËL	Chaussure	Tunisie, Portugal, Extrême Orient	600	670
LAFUMA	Mobilier de jardin	Tunisie, Hong-Kong, Hongrie	307	256
JULLIEN	Habillement	Tunisie, Madagascar	300	800
PACT GROUP	Informatique	Manille	30	120
COBRA	Cuir horlogerie	Ile Maurice	140	700

c) L'inévitable contraction des effectifs par le recentrage des fonctions

La commercialisation est l'étape cruciale d'une délocalisation réussie. Elle suppose un "bon concept", une publicité massive, une distribution efficace. Le succès final est garanti quand le produit commercialisé n'est plus seulement une marchandise mais une marque.

Tout ce qui ressort de l'ouvrage, du façonnage, tout ce qui peut même constituer un savoir-faire, peut être effectué en délocalisation à l'extérieur, dans les pays à bas coût de main-d'oeuvre.

L'emploi se concentre alors exclusivement dans les fonctions qui contribuent à la commercialisation -concept, design, marketing, publicité-... Nike est le "modèle" absolu de délocalisation réussie. Numéro un de la chaussure de sport, 75.000 emplois dans le monde, dont seulement... moins de 1 % sont des salariés de Nike, dont les plus hauts responsables avouent simplement «qu'ils ignorent tout de la fabrication» (1)

Ainsi, s'opère progressivement mais inéluctablement un glissement entre le métier de fabricant et le métier de distribution, ou certains se construisent dès le départ sur cette seule et unique fonction (comme c'est le cas pour Nike et des milliers de "producteurs intermédiaires" d'un nouveau type qui chaque semaine tentaient leur chance dans ce nouveau créneau).

D'autres opèrent une conversion. C'est le cas d'Adidas qui va délocaliser progressivement totalement sa production en Asie du Sud-Est, et de la chaussure André.

«Comme la fonction de distributeur exige moins de spécialisation que la fonction de fabrication, la diversification dans d'autres produits est tout à fait possible.

André avait déjà réussi, dans les années 80, une volte-face stratégique remarquable, le faisant passer d'une situation de producteur à une situation de distributeur. Sa diversification récente dans l'habillement témoigne d'une vision cohérente de l'extension du terrain stratégique.

Solving International

Malgré le succès, parfois exceptionnel, de ces entreprises, le supplément d'emplois ou d'activités engendré par ce type d'activités (publicité, marketing...) est naturellement loin de compenser la suppression de milliers de postes autrefois -jadis ?- qualifiés d'industriels...

3. Le risque d'éclatement du pacte social

a) La réconciliation de l'entreprise et du citoyen

L'une des vertus de l'alternance politique aura sans doute été de réconcilier l'entreprise et le citoyen. Le "combat anti-capitaliste" comme on disait encore dans les années 70 -le mot mérite les guillemets tant il paraît désuet aujourd'hui- est dissous dans les discours gestionnaires et dans la réalité des faits, aidé tant par le

1. Voir supra, chapitre premier "Les délocalisations dans les secteurs traditionnels": La chaussure.

vieillesse (l'embourgeoisement ?) des acteurs de cette époque, que par le triste constat que formulait déjà Paul Nizan *- ils se disaient qu'ils voulaient changer le monde, mais ils ne savaient pas comme c'est lourd et mou le monde... »*.

Depuis quelques années, loin de la combattre, on demande tout à l'entreprise : l'emploi, les salaires, l'environnement, le mécénat culturel, le sponsoring sportif... Tout facteur qui présente un coût supplémentaire pour l'entreprise. La progression du chômage, si elle se poursuivait, menacerait cette réconciliation, cette cohésion sociale qui est pourtant un atout énorme dans la guerre économique.

Or, ce rapport démontre que ce risque existe bien.

b) La menace que fait peser les délocalisations

Il serait hasardeux d'évaluer le nombre d'emplois qui ont été ou qui seraient supprimés en raison des délocalisations. Il est cependant possible d'estimer le nombre de ceux qui sont sous la menace de ce mouvement.

Il y a naturellement un écart considérable entre les deux dans la mesure où, d'une part, la menace, même forte, n'est que virtuelle, et d'autre part, la délocalisation, comme d'une façon générale, la concurrence des pays à bas coût de main-d'oeuvre n'affecte jamais tous les emplois du secteur.

Sous ces réserves, il paraît raisonnable d'estimer qu'au minimum, entre 3 et 5 millions d'emplois supplémentaires sont menacés directement par le mouvement de délocalisation. L'incertitude majeure se trouvant sur les services (ce chiffre pourrait être plus important encore qu'une approche inverse qui consisterait à examiner le nombre d'emplois qui ne sont ni délocalisables, ni soumis à la concurrence de pays à bas coût de main-d'oeuvre. Les délais de rédaction de ce rapport n'ont pas permis de suivre cette démarche).

Si 20 % seulement des effectifs évoqués étaient effectivement touchés, cela représenterait de 600.000 à un million de chômeurs de plus.

L'intime conviction de votre rapporteur est que le risque est même plus élevé encore (ainsi, pour les trois principaux secteurs touchés par les délocalisations au cours des 15 dernières années, la perte d'emplois n'a pas été de 20 %, mais de 50 %. Appliqué aux nouveaux secteurs délocalisables, l'emploi serait réduit de ... 2,5 millions de personnes).

Tableau n° 29
Tableau récapitulatif des secteurs menacés par les délocalisations

(milliers de personnes)

Activités	Non délocalisable	Délocalisable	Risque de délocalisation
Métaux ferreux et non ferreux (1)	110		
Minéraux non met. (1)	164		
Produits chimiques		289	x
Fonderie et trav. des mét.		385	xx
Machines agr. & ind. (1)	230		
Mach. de bureau, mat. de précision		120	x
Mach. électriq. & électroniq.		435	xx
Mat. de transport		489	x
Textile-habillement		352	xxx
Papier, presse, édition		265	xx
Caoutchouc, mat. plastiques		199	x
Autres produits manufact.	12	172	x
I.A.A. (2)	380	190	xx
Agriculture (2/3)	1 394		?
Informatique	220	80	xx
Sous-total	2.291	2.977	
Services délocalisables	n. p.	(500 - 2.000)	?

(1) Secteurs présentés comme non délocalisables, mais pouvant parfaitement être exposés à la concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre (cas de l'industrie mécanique par exemple).

(2) I.A.A. : Répartition estimée sur (2/3) non délocalisables (vigne, fromage... et (1/3) délocalisable).

(3) Agriculture : Répartition entre effectifs non délocalisables et délocalisables non effectuée.

c) Les risques sur la cohésion sociale

L'Etat ne peut prendre le risque de voir se fracturer le pacte social.

On rapporte qu'en 1973 -il y avait alors 400.000 chômeurs- le Président Pompidou -dont le Premier ministre fut l'un des plus éminents conseillers- avait dit à M. Bergeron, Président du syndicat Force Ouvrière, «A 500.000 chômeurs, c'est l'explosion». Il y eut 500.000 chômeurs, puis un million, puis deux, puis trois millions, et cela n'a pas explosé. Pourquoi s'était-il trompé ? Quelle était la faille dans le raisonnement ? La réponse est simple : le nombre des chômeurs augmentait mais ils étaient indemnisés. Le revenu de substitution assurait la cohésion sociale.

Or, aujourd'hui, la situation des finances publiques, que la Commission des finances du Sénat a analysé, ne permet pas d'aller plus loin.

Il faut arrêter la progression, pour éviter d'aller au-devant de catastrophes majeures.

B. LES EFFETS PERVERS DES DELOCALISATIONS

1. Les inégalités économiques et sociales

a) Les inégalités de revenus

Le risque sur l'emploi, qui est le principal défi des prochaines années, est doublé d'une aggravation des autres inégalités sociales, notamment d'une inégalité de revenus. Les délocalisations concentrent les emplois mais aussi les revenus : elles font travailler de moins en moins de monde, mais les sociétés, et surtout les intermédiaires qui en vivent gagnent de plus en plus d'argent.

En effet, la sous-traitance, comme l'importation directe, permet de vendre moins cher que les productions nationales. Un écart de quelques pour cent suffit à dominer le marché (cf l'exemple de M.P.H. Diffusion : sur un marché de survêtements militaires, 5 % seulement de moins que le prix proposé par les concurrents européens, ont permis d'emporter un contrat de 9,6 millions de francs). Or, la production délocalisée offre un prix de revient considérablement moins cher que la production nationale. La différence se trouve dans la marge de l'intermédiaire.

La délocalisation conduit à ce paradoxe :
C'est celui qui vend le moins cher qui gagne le plus d'argent

Un exemple simple permet, là encore de comprendre le processus :

Tableau n° 30

	Production française	Production délocalisée	Ecart
Coût de production	100	50	divisé par 2
Prix de vente	110	100	- 10 %
Effectifs	10	2	divisé par 5
Marge	10	50	multiplié par 5

Source : Commission des finances du Sénat.

En d'autres termes, la délocalisation réduit les prix à la marge, mais les marges, elles, augmentent de façon considérable.

Quelques observations complémentaires peuvent être tirées des auditions du groupe :

«Les délocalisations, notamment sous forme de sous-traitance requièrent des capitaux limites mais génèrent des bénéfices considérables.»

Poste d'Expansion Economique de Peking

«Il faut aussi reconnaître que l'intérêt des délocalisations, c'est que même si l'emploi diminue, le profit lui reste en France.»

Entretien avec un industriel intermédiaire

«L'intermédiaire bénéficie bien plus de l'augmentation des marges, que le consommateur bénéficie lui, de la diminution du prix (le patient paiera sa couronne dentaire au même prix, qu'elle soit fabriquée en France ou en Chine).»

*Voir supra, Chapitre premier,
IV "Les délocalisations dans les services"*

«Dans nombre de cas, la soit-disant production française pourrait bien n'être plus qu'une intermédiation commerciale qui risque de conduire à faire payer plus cher au contribuable ou au consommateur public français, qu'il ne paierait dans un autre pays.»

Alain Gillette, Président de l'U.G.A.P.

b) Les inégalités économiques

Le chômage est la première des inégalités sociales. Ceux qui exercent les quelques métiers protégés de la menace de délocalisation (services de proximité, transport, administration des fonctions régaliennes de l'Etat...), voire ceux qui en bénéficient directement (intermédiaires, importateurs, publicitaires...) pourraient à terme être considérés comme des privilégiés, face à un mouvement d'ampleur qui affecterait pratiquement tous les secteurs industriels, et une partie des services.

Les délocalisations entraînent également deux types d'effets pervers supplémentaires.

① A court terme, "les délocalisations internes"

Les entreprises qui ne peuvent avoir accès aux marchés internationaux, cherchent des avantages de main-d'oeuvre à proximité. Le développement du travail clandestin *opérant dans des conditions de grande flexibilité* peut être considéré comme un cas de délocalisation interne non maîtrisée. Cette pratique concernerait 120.000 personnes, notamment autour des centres traditionnels de confection et des centres de vente par correspondance (1).

② A long terme, la perte progressive de maîtrise du processus

La dynamique du mouvement conduit à valoriser considérablement les fonctions d'intermédiaire, de distribution, et de commercialisation (publicité, marketing...) oubliant que la richesse nationale et l'emploi, ne peuvent durablement se fonder exclusivement sur la revente de marchandises.

Comme il a été indiqué, l'idée selon laquelle, l'Europe garderait la maîtrise du contrôle et la conception peut s'avérer un leurre.

En perdant la production, les "entreprises" perdent inévitablement un savoir-faire, qui ne leur permet plus de créer, concevoir, innover. Par ailleurs, la dynamique de marché elle-même, glissera progressivement des zones de faible croissance (l'Europe) aux zones de forte croissance (l'Asie), et la conception, l'impulsion se délocaliseront à leur tour.

2. Des pratiques commerciales dangereuses ou déloyales

a) délocalisation et qualité de produits

M. Bernard Attali, Président du groupe Air France, récemment auditionné par la Commission des finances, et interrogé par M. Christian Poncelet, Président de la Commission des finances, et M. Jean Arthuis, sur le danger des concurrences des pays à bas coût de main-d'oeuvre, a indiqué que *les compagnies asiatiques n'avaient pas encore mené leur offensive en Europe, mais que la guerre tarifaire dans le transport aérien était particulièrement grave dans la mesure où une concurrence effrénée peut tôt ou tard, remettre en cause la sécurité*. Mais reconnaissait-il *dans ce domaine, la frontière entre une bonne gestion qui économise les dépenses au maximum et une gestion dangereuse qui met en cause la sécurité, n'est pas tracée...*.

1. Audition de M. Jacomet, Vice-président de l'Union des Industries Textiles, 10 mars 1993.

Les conséquences évoquées par le transport aérien peuvent parfaitement être transposées aux autres secteurs et marchandises qui subissent de plein fouet ces délocalisations.

Les pays à bas coût de main-d'oeuvre étant souvent moins exigeants en matière de qualité, on pourrait craindre que notre pays ne soit envahi de produits ne répondant pas aux normes de qualité qui s'imposent aux produits fabriqués sur le territoire national.

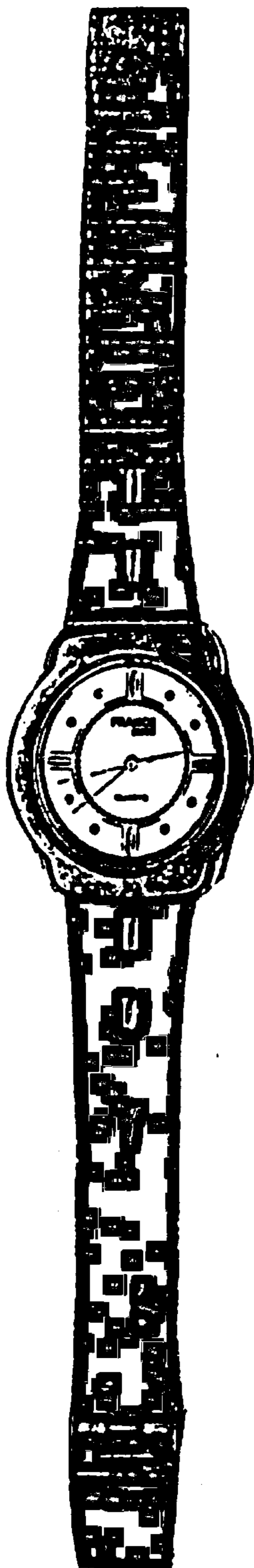
Selon la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, *-ces craintes sont excessives. Les marchandises disponibles sur le marché français font l'objet de contrôles de conformité et de sécurité quelle que soit leur origine : production nationale, importation de pays tiers ou produits provenant d'Etats membres de la C.E.E. En outre, on observe une grande capacité d'adaptation aux normes européennes ou nationales de certains producteurs de pays tiers.*

Les principes européens de reconnaissance mutuelle des règles techniques et de confiance dans l'efficacité des contrôles réalisés par les autres Etats membres, ne font pas obstacle à de nouveaux contrôles en France.

Cependant, comme on l'a vu, l'apparition des contrôles eux-mêmes délocalisés (filiales asiatiques de laboratoires de contrôle allemands ou britanniques, ou laboratoires de Hong-Kong) suscite une interrogation majeure : quand les laboratoires européens auront disparu, sous l'effet des concurrences asiatiques, rien ne garantit qu'à terme, les contrôles exercés par les réseaux chinois seront de qualité suffisante.

Le contrôle de qualité est l'ultime membrane de protection à l'encontre des produits importés. Dans ce domaine, la préférence communautaire, voire même l'exigence d'un contrôle européen, paraissent une précaution élémentaire.

b) Délocalisation et pratiques déloyales



Outre, la concurrence par les prix, les industriels français et européens doivent également subir l'effet des concurrences pernicieuses lié aux pratiques déloyales.

Le champ est infini, mais se présente sous trois formes principales :

① La contrefaçon :

Elle consiste en la reproduction, l'imitation, l'apposition, la suppression ou la modification d'une marque déposée ou notoire sans l'autorisation du propriétaire, la détention ou la commercialisation d'un produit revêtu d'une telle marque.

② Le piratage :

Le piratage peut s'entendre d'une copie, d'une imitation ou de l'utilisation d'une prestation à l'insu de son auteur. (Exemple : copie et usage de dessins et modèles. Ainsi, un fabricant de napperons a-t-il pu constater que son napperon se trouvait dans les magasins 15 jours après qu'il ait présenté son ouvrage aux négociants, mais avant même d'avoir obtenu une seule commande. La photo du napperon avait été faxée en Chine...).

③ Le parasitisme :

Notamment la fausse indication d'origine, tel est le cas de cette montre "France Mode" disponible à Paris, et à Bruxelles, mais originaire du Sud Est asiatique.

« Les services américains du commerce extérieur ont estimé que leur pays était victime chaque année de l'équivalent de 3 à 5 milliards de dollars d'importations textiles frauduleuses (rappel : total des importations américaines environ 20 milliards de dollars). A elles seules, la Turquie et la Thaïlande exportent annuellement en France 6 millions et demi de pièces de vêtements de manière clandestine.

Le textile n'est certes pas le seul secteur touché par la contrefaçon. Celle-ci mine aussi l'industrie du luxe dans laquelle la France est traditionnellement présente. On estime que, sur 10 contrefaçons, 7 sont des copies de produits français.

*Source : Conseil Economique et Social de Lorraine
Les industries textiles en Lorraine*

3. Les conséquences internationales

La délocalisation est une immense duperie : elle appauvrit l'Europe sans enrichir le tiers monde.

a) Les conséquences locales

L'idée selon laquelle les délocalisations augmentent la richesse des pays qui accueillent les sous-traitances étrangères cache en réalité une immense et intolérable exploitation.

Certains pays connaissent, il est vrai, une hausse rapide de leur coût de main-d'oeuvre qui génère un incontestable accroissement de richesse. Cette évolution est cependant limitée, et présente à son tour des effets pervers particulièrement graves.

D'une part, on peut s'interroger sur le bien-fondé du choix d'une stratégie de développement exclusivement fondée sur l'exportation dans les pays développés de préférence à un modèle qui aurait été tourné davantage vers la satisfaction des besoins des populations autochtones.

Par ailleurs, la "perspective de nouveaux marchés aux entreprises occidentales" est réelle, mais lointaine.

L'augmentation des salaires dans un pays est, d'une certaine façon pénalisante, car elle a pour principal inconvénient de détourner les investisseurs et donneurs d'ordre potentiels, qui avec la même recherche obsédante du moindre coût, pourraient souhaiter bénéficier de conditions plus avantageuses d'un autre pays.

Les autorités ou les industriels responsables sur place des sous-traitances occidentales, ont pour principal objectif de contourner cette contrainte.

Ces hausses de salaire sont par conséquent évitées soit par le biais de délocalisations en cascade, initiées par les pays qui, dans la concurrence sont devenus "trop chers" (Taiwan ⇒ Chine, Ile Maurice ⇒ Madagascar), soit par différentes formes de dumping social, telles que travail des enfants et travail carcéral.

Le travail des enfants

Selon l'Union des Industries Textiles, il y aurait en Inde, 44 millions d'enfants au travail, 2,7 millions en Indonésie. 5 % seulement des pays d'Asie auraient signé les conventions de l'organisation internationale du travail fixant l'âge minimum du travail à 15 ans.

Le Maghreb n'est pas épargné par cette pratique. L'âge minimum pour travailler est au Maroc de 12 ans. Par ailleurs, selon le poste d'expansion économique de Tunis, *-les entreprises multiplient les contrats formation ou d'apprentis qui reviennent à 195 F par mois-.
-Les entreprises textiles emploient couramment 50 % de leurs effectifs sous forme "de personnels en formation", ce qui permet d'abaisser les coûts et de maintenir des prix compétitifs-*.

Certaines pratiques vont même jusqu'à l'esclavage. L'O.I.T. estime *-que la moitié des enfants (50.000 en 1991) qui travaillent de force dans les ateliers de tapis du Pakistan, n'atteignent jamais l'âge de 12 ans, victimes de malnutrition et de maladies-*.

Le travail carcéral

Selon l'Union française des industries de l'habillement, le travail obligatoire concernerait 3 millions de prisonniers politiques ou de droit commun.

La notion de coût de main-d'oeuvre n'a plus aucun sens dans ces conditions de dumping social. Les conditions de travail volontaire de droit commun sont d'ailleurs elles mêmes fort proches du travail carcéral, puisque les usines, réfectoires, immeubles d'habitation se trouvent au même endroit et appartiennent à la même entreprise.

b) Les conséquences internationales

Quelques mots suffisent à évoquer la gravité du problème. La logique de la délocalisation, menée à son terme est de transformer l'Europe en un vaste supermarché où s'échangeraient des marchandises qui seraient fabriquées ailleurs.

Combien de temps peut durer ce face à face entre ces 300 millions de consommateurs et ces 3 milliards de producteurs.

Les industriels -intermédiaire-distributeur- et les autorités politiques seraient bien avisés d'écouter et de prendre en compte quelques uns de ces cris de détresse qui sont, à notre égard, autant de cris d'alarme.

-On nous a dit que les français avaient besoin d'air pur. Nous ici on travaille -on n'arrête pas une minute (...). Moi je pense en fait que les français viennent ici parce qu'ils ont trouvé ici des esclaves.

Pour dire ce que je pense, ils ont ici des nègres qui ne demandent qu'à travailler, et de leur côté en France, ça leur permet d'avoir une vie plus agréable et d'être certainement plus heureux-.

*Propos d'une ouvrière travaillant en Russie,
pour une entreprise française qui a choisi la délocalisation
La marche du siècle, FR3, 31 mars 1993.*

-Le vrai problème est de savoir jusqu'ou nos pays "evolues" accepteront d'importer la misere des pays dans lesquels les distributeurs s'approvisionnent sans bien même mesurer ce risque-.

*M. J. Sernin,
Président-directeur-général de la société Jullien
(habillement enfants)
Reponse au questionnaire entreprise du groupe de travail*

V - L'ABSENCE DE REPONSE EUROPEENNE

A. DES HANDICAPS STRUCTURELS

1. Une vulnérabilité maximale

Il n'est pas question de recenser l'ensemble des handicaps européens -qui ferait l'objet d'un rapport à lui seul- mais par rapport à nos partenaires commerciaux développés, l'Europe semble les cumuler.

Le Japon	a une culture a une monnaie (notoirement sous-évaluée) a une administration n'est pas consumériste et est protectionniste
Les États-Unis	ont une culture ont une monnaie (notoirement sous-évaluée) ont une administration sont consuméristes et sont protectionnistes
L'Europe	a des cultures différentes n'a pas de monnaie (chaque pays joue des parités monétaires pour se repositionner par rapport à la concurrence) a plusieurs administrations est consumériste et n'est pas protectionniste
L'Europe	cumule les handicaps.

Il va de soi que la coopération de tous les États et de tous les acteurs économiques est un préalable indispensable à l'action communautaire. Un exemple suffit à montrer toutes les difficultés pratiques pour faire aboutir un projet, même élémentaire.

L'installation du SYCOSCAN (appareil à détection de la drogue) dans les ports de la Communauté.

L'administration des douanes envisage d'implanter au Havre un Système de Contrôle par Scanérisation (SYCOSCAN) qui est un appareil lourd permettant l'inspection complète d'un conteneur dans des délais très brefs.

Ce projet a pour but de répondre à une demande expresse de la Communauté visant au renforcement de l'union douanière aux frontières externes de la CEE pour lutter contre les grands trafics illicites (stupéfiants, armes...) après 1993

L'analyse de la Commission se fonde sur le fait que le contrôle systématique du fret est devenu impossible. Face aux problèmes posés par le contrôle des conteneurs, seule une technique rapide et fiable permet la visualisation des marchandises transportées : la radioscopie.

La société Schlumberger a créé un appareil, équipé pour recevoir et contrôler les conteneurs par une technique de scanning apparentée à la radioscopie : il permet d'inspecter l'intégralité d'un conteneur sans avoir besoin de l'ouvrir et de le vider (une minute suffit pour le contrôle d'un conteneur de 10 pieds, alors qu'un dépotage complet peut prendre plus d'une journée).

L'achat de tels appareils, bien que recommandé par la Commission, se révèle toutefois une lourde charge pour les budgets nationaux (de 40 à 80 MF selon les cas). Il pourrait même se révéler inutile si l'implantation de tels instruments était limitée au seul territoire français.

Il va de soi qu'une telle installation n'a d'effet que si tous les ports sont équipés de matériel de détection analogue pour éviter le détournement du trafic.

Or, cette installation ne semble pas envisagée, ni à court terme, ni à moyen terme, par les autorités des principaux ports européens.

A court terme, il est important que les instances européennes insistent auprès des autorités belges et néerlandaises pour faire admettre la nécessité d'équiper d'un SYCOSCAN les ports d'Anvers et Rotterdam.

2. Une approche différente du commerce international

Les pays européens ont des approches différentes de la guerre du commerce international qui se déroule aujourd'hui.

Un premier groupe de pays se situent parmi ceux que M. Alain Gomez qualifie *d'irrédentiste de l'idéologie libre-échangiste* : Royaume-Uni, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Belgique, Luxembourg. Il s'agit tout d'abord des pays d'Europe du Nord qui sont marqués par une longue tradition de négoce international symbolisé par l'activité du port de Rotterdam, premier port mondial.

Pour nombre de ces pays, la libération des échanges commerciaux va de pair avec la libre circulation des capitaux. Le Luxembourg est soucieux de préserver son image de paradis fiscal pour améliorer sa position sur les marchés financiers. La Hollande valorise ses atouts en matière de commerce extérieur tout en s'efforçant ouvertement de devenir la plaque tournante des nouveaux flux d'échanges agroalimentaires avec les pays de l'Europe de l'Est. La Belgique intensifie son image de capitale européenne nécessaire à l'implantation de nouveaux sièges sociaux d'entreprises internationales.

Le cas du Royaume-Uni est différent : naturellement soucieuse de préserver ses relations privilégiées avec les États-Unis, la Grande-Bretagne est très attachée au libre-échange qui est, en quelque sorte, le volet international du libéralisme anglo-saxon. Au-delà de la fidélité intellectuelle à l'esprit des accords signés à Genève en 1947 qui ont donné le jour au G.A.T.T. (*General agreement of Tariffs and Trade*), la Grande-Bretagne est également conditionnée, dans sa perception des délocalisations par l'importance des investissements étrangers sur son territoire. Ces derniers ont représenté 3 % du P.N.B. britannique en 1990, soit le taux le plus élevé de la C.E.E.

En outre, l'analyse des degrés d'ouverture respectifs des différents États membres de la Communauté fait apparaître des différences assez importantes.

3. Des intérêts divergents

Enfin, plus que tout autre élément, les différents États n'ont pas forcément des intérêts comparables dans les échanges avec les pays de délocalisation.

a) *Le premier élément de divergence est la présence industrielle.*

Il va de soi que plus l'industrie est menacée, et plus la réaction d'un pays est forte.

Certaines auditions avaient évoqué cette situation, notamment les représentants de secteurs de l'horlogerie, ou surtout, de la chaussure, qui avaient relevé *« que la France était le dernier pays à avoir conservé une industrie dans ces secteurs et avait par conséquent contre elle, les autres pays de la Communauté qui ne voyait par conséquent que des avantages dans les importations des pays à bas coût de main-d'œuvre »*.

Il est d'ailleurs tout à fait significatif qu'une des rares craintes manifestées à l'encontre d'un accord de libre échange concernait la pétrochimie, secteur dans lequel de nombreux États, sont encore impliqués de façon industrielle.

Le Parlement européen s'est notamment interrogé en 1992 - sur les conséquences industrielles probables d'un accord de libre échange avec le Conseil de coopération du Golfe sur le secteur pétrochimique de la Communauté.

Il s'est inquiété que cet accord puisse coûter jusqu'à 75 000 emplois à l'industrie pétrochimique européenne et présente un danger pour l'industrie des métaux non ferreux et l'industrie des engrais.

Le Parlement a estimé que si les négociations doivent se poursuivre, il conviendrait de prévoir des clauses de sauvegarde afin de protéger l'industrie européenne de toute concurrence déloyale.

Source : P.E. 139 067, 10 juillet 1992

b) Le second élément est l'efficacité de la pénétration commerciale.

Les tableaux présentés ci-après, sont particulièrement éclairants des positions relatives de chacun des trois principaux pays vis-à-vis de certaines zones de délocalisation.

L'Allemagne connaît un courant d'échanges avec les pays de l'Est, comme avec la Chine, sans commune mesure avec les courants d'échanges de la France et du Royaume-Uni.

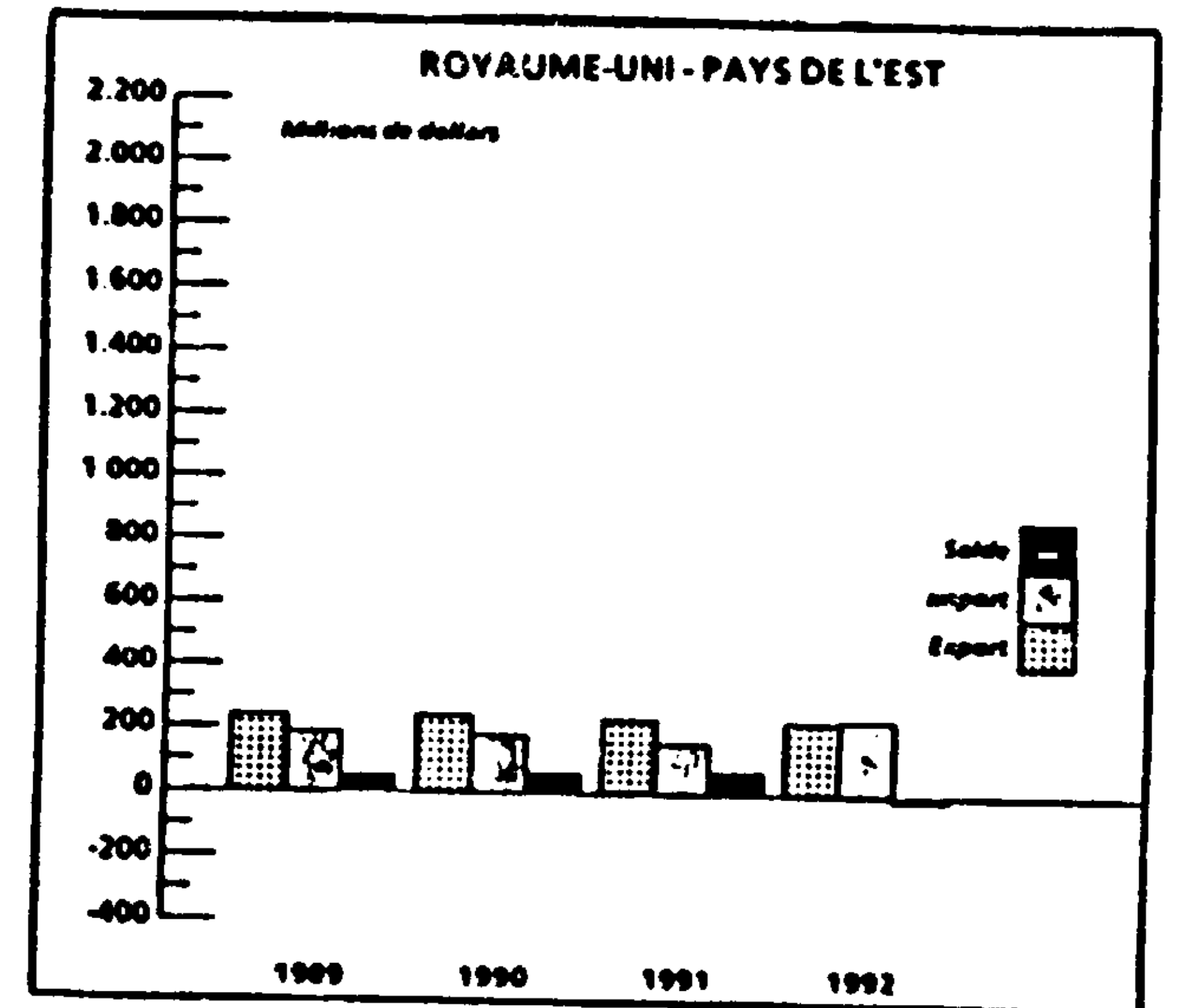
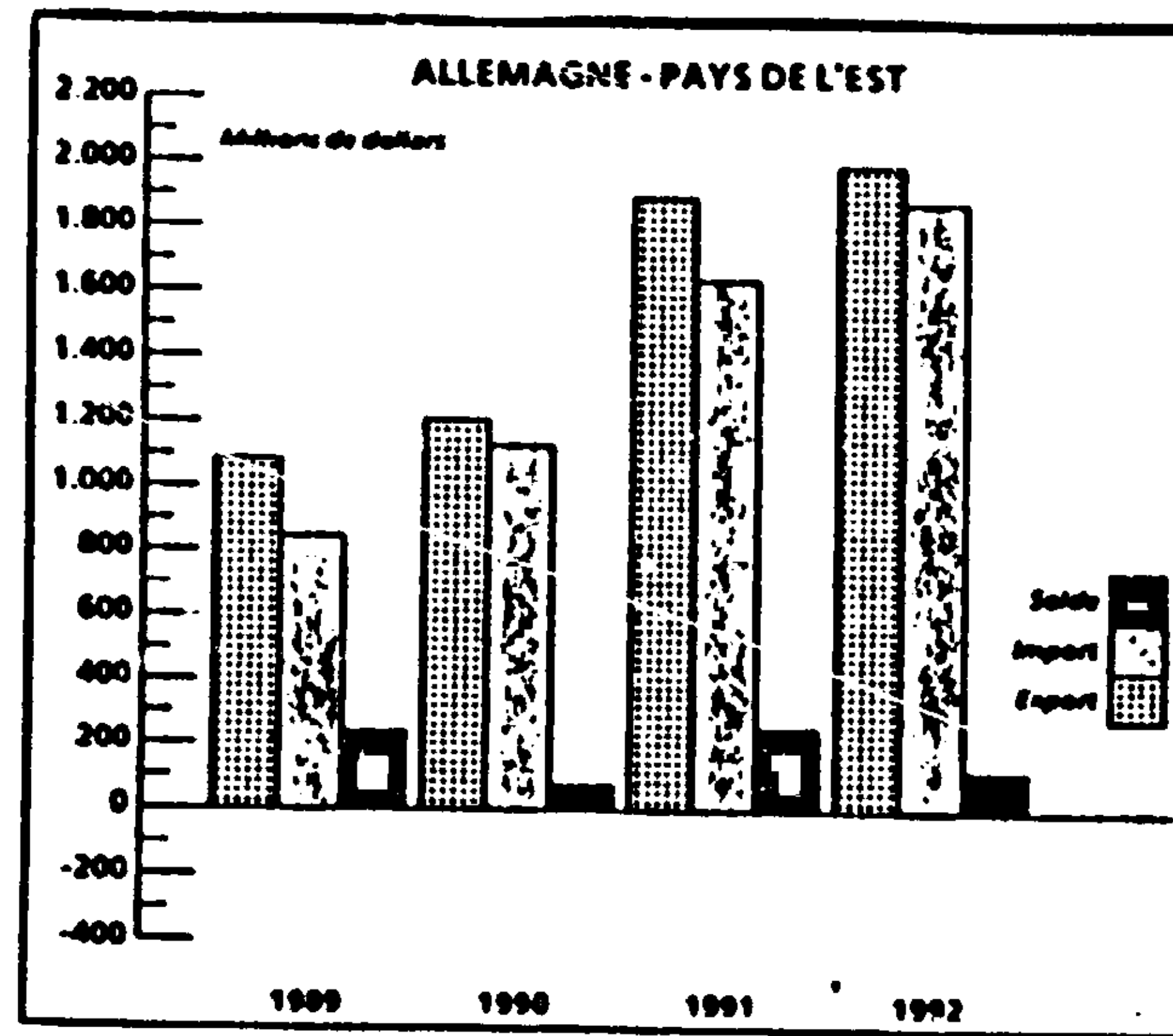
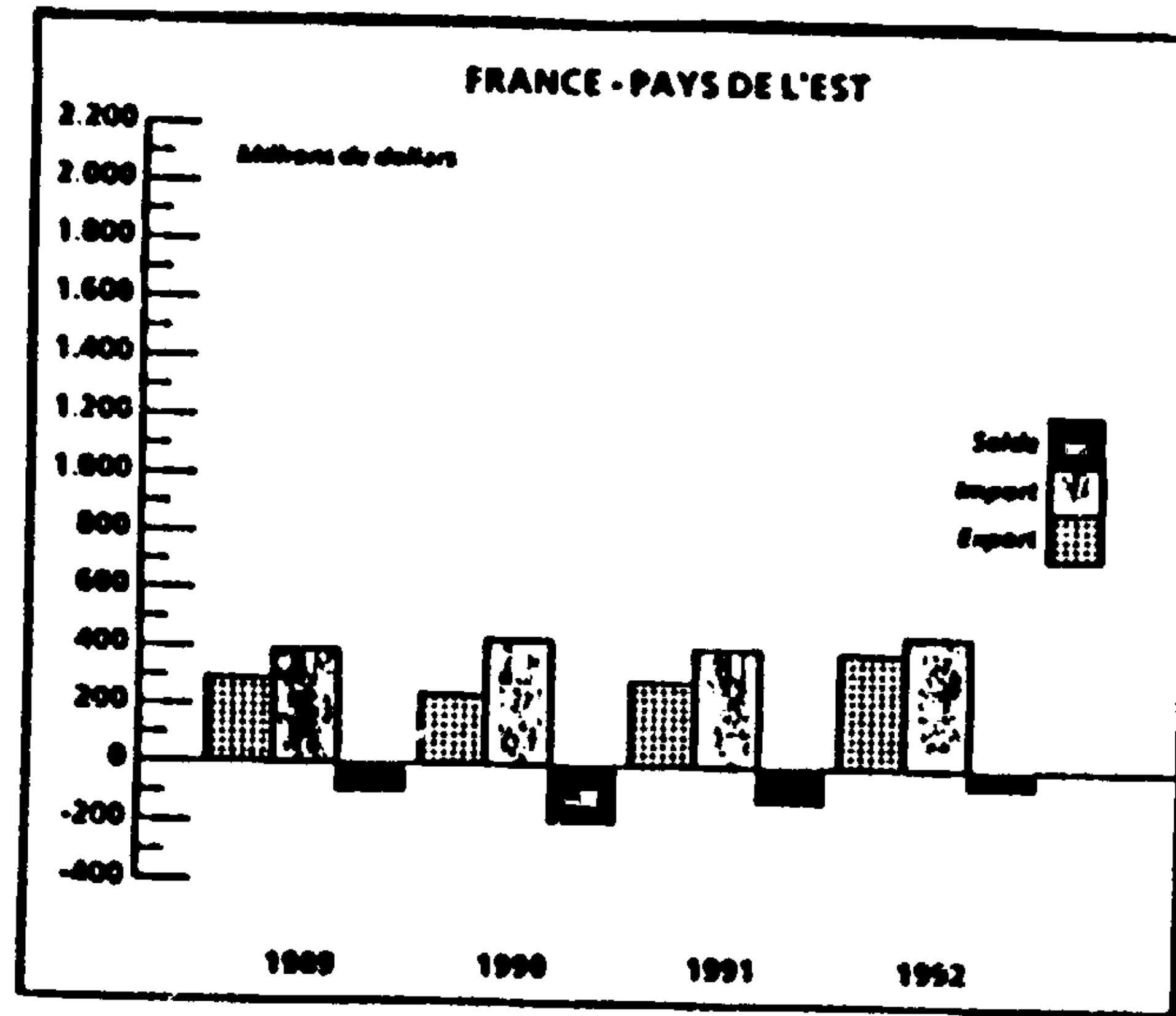
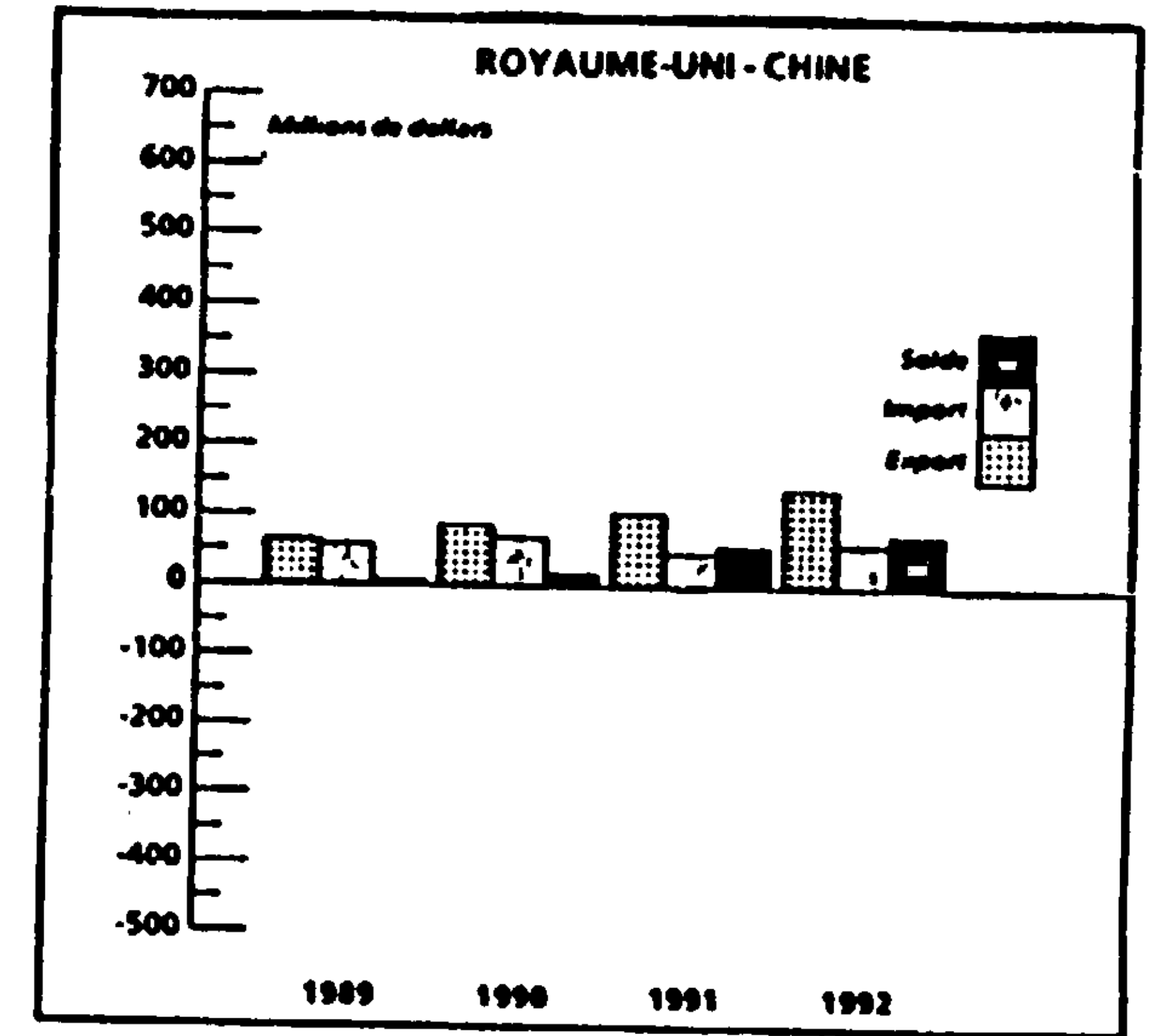
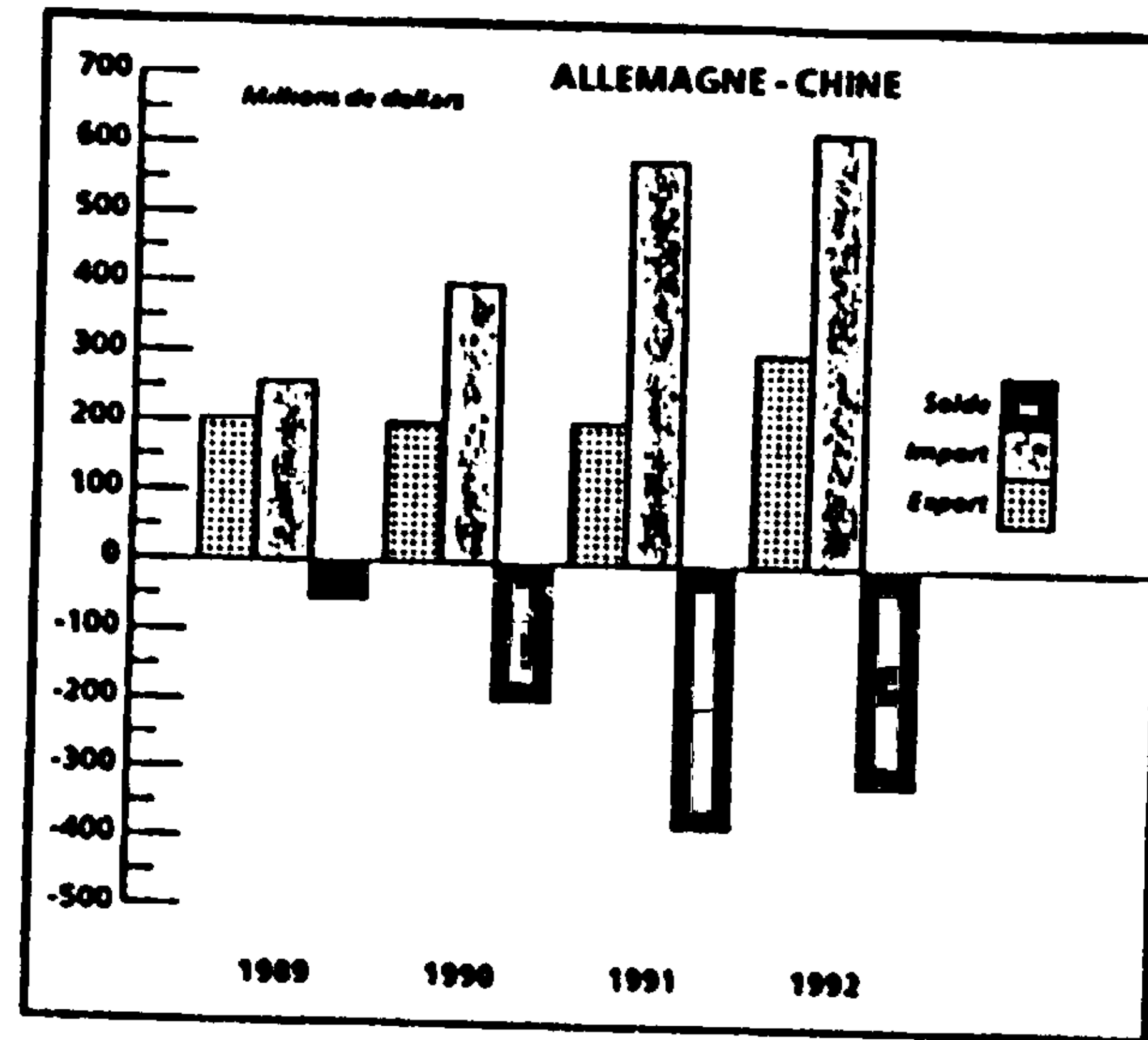
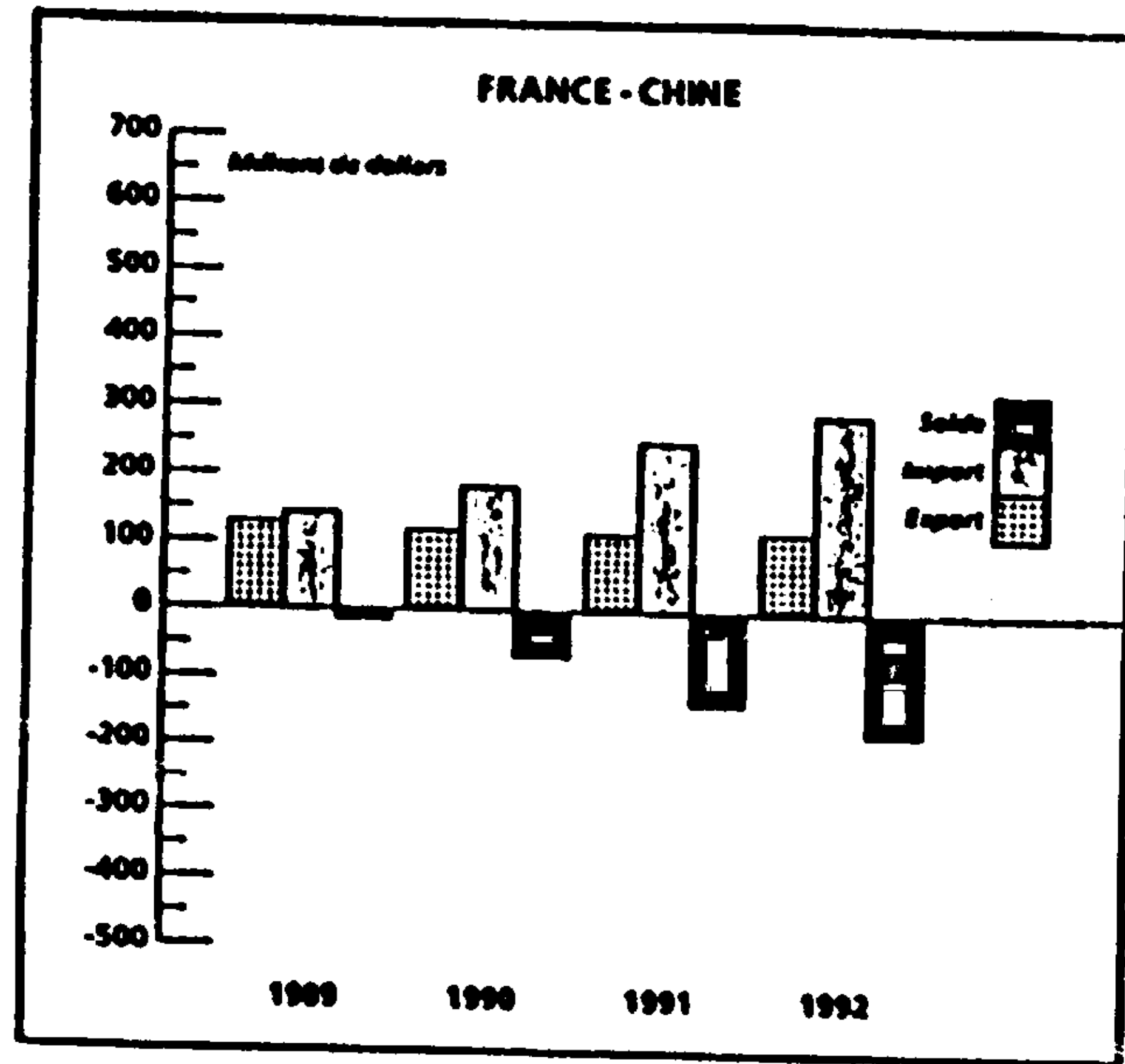
L'Allemagne est globalement excédentaire avec les pays de l'Est, avec un volume d'échanges considérable (la moitié des échanges commerciaux des pays de l'Est avec la Communauté est faite avec l'Allemagne).

L'Allemagne est globalement déficitaire avec la Chine, avec un volume d'échanges important.

La France est faiblement déficitaire, avec un volume d'échanges modestes, tant avec la Chine qu'avec l'Europe de l'Est.

Le Royaume-Uni est faiblement excédentaire, avec un volume d'échanges faible, tant avec la Chine qu'avec l'Europe de l'Est.

Les graphiques ci-après, reconstitués par la Commission des finances du Sénat, à partir des données de l'O.C.D.E., éclairent ces trois positions, et les divergences qui peuvent en résulter.



Les délocalisations en Allemagne

L'analyse du Poste français d'expansion économique en R.F.A.

Les délocalisations proprement dites ((transport à l'étranger de certaines activités devenues non rentables sur le territoire national)) ne sont pas perçues comme une donnée fondamentalement nouvelle nécessitant en réponse une ou des stratégies nouvelles.

L'Allemagne reste un bastion du libéralisme économique. L'objectif d'un maintien des activités sur le territoire national correspond moins aux priorités des entreprises qu'aux préoccupations de l'Etat. Ce dernier ne peut durablement atteindre cet objectif qu'en créant les conditions générales permettant aux entreprises de choisir l'implantation en Allemagne sans perte de compétitivité. C'est dans ce cadre que se situe la politique du "Standort Deutschland" (littéralement "lieu d'implantation en Allemagne") qui donne lieu actuellement en Allemagne à un débat de premier plan.

Les délocalisations n'épargnent aucun secteur de l'activité manufacturière ou des services :

Industrie lourde, produits de base (métaux, produits chimiques de base) : il s'agit moins de délocalisations que de simples abandons d'activités au profit d'entreprises de pays tiers, avec ou sans participations financières.

Dans la chimie, on assiste à la délocalisation de nombreuses productions : produits chimiques de base, dérivés du naphta, matières plastiques courantes qui sont abandonnées au profit de l'Inde, de la Chine ou des pays du Sud-Est asiatique. Dans la pétrochimie on se prépare à la montée en puissance des industries d'Arabie Saoudite et du Mexique par exemple, beaucoup plus compétitives.

Ce qui paraît cependant plus inquiétant dans ce secteur est le transfert à l'étranger des activités de recherche. Les trois "grands" (Bayer, Hoechst et BASF) réalisent actuellement 36 % des activités de recherche/développement à l'étranger, contre 28 % en 1980.

Industries d'équipement : les équipementiers suivent le mouvement. Ainsi, Bosch annonce des transferts en Malaisie (outillages électriques, projecteurs et hauts parleurs Blaupunkt) et en Espagne (générateurs).

D'autres secteurs constamment cités sont la construction de machines, la chimie, l'électrotechnique, et même les travaux d'ingénierie industrielle dont bénéficient notamment l'Inde et certains pays d'Europe de l'Est.

Industries de transformation/Services : sont concernés tous les secteurs dont la compétitivité dépend largement du niveau des coûts salariaux.

Ces transferts sont restés longtemps limités à des activités consommatrices de beaucoup de main d'oeuvre et de peu de capitaux, telles que l'habillement, les biens de consommation courants. Ils ont tendance à s'étendre de plus en plus à des biens et services élaborés qu'il est possible de faire produire dans des pays industrialisés à bas salaires, dotés des infrastructures nécessaires, y compris dans le domaine des transports/télécommunications.

Selon le poste d'expansion économique, jusqu'à présent, loin d'affaiblir les secteurs d'activité concernés, les délocalisations ont eu plutôt des effets positifs. Ce sont les entreprises qui ont pratiqué cette politique quand l'économie était encore en phase de croissance qui souffrent comparativement le moins des difficultés actuelles.

Ce mouvement devrait cependant s'accélérer dans les prochaines années.

Selon une enquête de la revue "Capital", un tiers des entreprises ouest allemandes envisageraient des transferts de production à l'étranger et dans les nouveaux Länder. Ces derniers ont la préférence dans 18 % des cas. Pour les transferts à l'étranger proprement dits, ce sont les PECO qui viennent très largement en tête. Les républiques tchèque (34 %) et slovaque (15 %) sont suivies par la Hongrie et la Pologne (10 % chacun).

L'amélioration des conditions de l'activité économique en Allemagne passe notamment par la fiscalité. Répondant au moins partiellement à la demande des entreprises, le Gouvernement a élaboré une loi fiscale qui prévoit une réduction de la charge des entreprises, considérée comme excessive par rapport à celle que subissent leurs concurrents étrangers. D'une manière très significative, ce texte a été baptisé "Standortsicherungsgesetz" (ce qui signifie "loi destinée à assurer la pérennité de l'implantation en Allemagne").

B. LES SURENCHERES INTERREGIONALES

Face aux délocalisations et aux pertes massives d'emplois qu'elles engendrent, les collectivités territoriales peuvent être amenées à mettre en oeuvre des instruments potentiellement dangereux.

A l'exemple des Etats qui s'efforcent de fixer sur leur territoire les investissements d'entreprises étrangères, les collectivités locales ne cessent d'amplifier et de diversifier leurs modes d'intervention dans le domaine économique. Aujourd'hui, face à la montée du chômage, tous les moyens semblent pouvoir être mis en oeuvre. Cela étant, dans une économie mondialisée, caractérisée par la mobilité du capital et la concurrence des nouveaux pays industrialisés, il est légitime de se demander si ces pratiques, issues d'une logique keynesienne d'extension de l'Etat-Providence ne risquent pas de devenir dangereuses et ruineuses.

1. Le cas de la France

L'arsenal de l'interventionnisme économique va bien souvent au-delà des limites apportées par la loi. S'agissant des aides indirectes, le responsable de l'exécutif local peut se décider au sein d'une palette variée d'actions de soutien dont les seules restrictions sont d'ordre budgétaire.

a) Les aides indirectes

Les aides indirectes, qui sont en principe libres, à l'exception des rabais sur la vente ou la location de bâtiments industriels, sont cependant encadrés : le rabais doit être égal à la différence entre le prix du marché et le prix de revient après la rénovation.

Les aides indirectes sont très nombreuses : la vente de terrains non aménagés à des entreprises, l'aide à la commercialisation ou à la promotion de produits locaux, l'aide à la formation professionnelle, l'aide aux infrastructures d'accueil, l'aide aux opérations de conseil en gestion. La seule condition à remplir par la collectivité locale est le respect du principe d'égalité entre les entreprises.

Parmi les autres instruments d'interventionnisme économique figurent, les garanties d'emprunts, de nature à faciliter le déblocage de crédits bancaires à une entreprise nouvelle.

Il s'agit d'un instrument très efficace, quoique très coûteux, ce qui explique que le législateur ait limité les capacités d'engagements en ce domaine : les garanties d'emprunts sont depuis 1988 soumises à des plafonds, calculés, soit en fonction du montant de l'emprunt contracté par l'entreprise, soit en fonction du volume des emprunts garantis par la collectivité locale.

b) les aides directes

Concernant les aides directes aux entreprises, le régime législatif est nettement plus contraignant : certes, la loi du 2 mars 1982, en subordonnant les interventions économiques directes aux règles d'aménagement du territoire, a reconnu implicitement que des collectivités, ne pouvaient plus totalement se satisfaire du vieux principe posé par la loi *"Le Chapelier"* en 1791, qui interdisait aux collectivités locales d'intervenir en faveur des entreprises, mais le législateur a pris soin de réaffirmer que l'Etat demeurerait *"seul responsable"* de la conduite de la politique économique et sociale, ainsi que de la défense de l'emploi : aussi, les collectivités locales ne peuvent intervenir que pour compléter les aides directes accordées par la région. Le versement des primes régionales à la création d'entreprises, des primes régionales à l'emploi, des prêts avances et bonifications d'intérêt est donc à la fois étroitement conditionné par les choix du conseil régional et rigoureusement limité par les règlements européens imposant des plafonds, par zone géographique à toute forme *"d'équivalent-subvention-nette"* accordé au sein d'un Etat membre.

Par exception à cet encadrement régional, la commune peut accorder librement des aides directes ou indirectes : lorsque l'action de la collectivité locale a pour but *"d'assurer le maintien des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population en milieu rural"* et que l'initiative privée est défaillante.

Le degré ultime de l'engagement d'une collectivité locale réside dans son investissement, à part entière, dans l'activité économique, en partenariat avec les agents du secteur privé, dans le cadre d'une société d'économie mixte. Bien entendu, il ne peut s'agir que d'exercer des activités d'intérêt général entrant dans les compétences des collectivités locales.

Il reste que les temps ne sont plus à l'expansion volontariste de la dépense publique locale : les choix budgétaires des collectivités locales ne sont pas épargnés par une conjoncture économique morose. L'essoufflement des recettes fiscales indirectes ainsi que l'infléchissement des concours financiers de l'Etat, devraient conduire les gestionnaires locaux à la prudence.

En conséquence, le meilleur instrument d'aide aux entreprises risque fort de résider dans la modération de l'évolution de la charge de la taxe professionnelle.

Il apparaît que les collectivités territoriales, impliquées dans le développement économique qu'elles accompagnent, voire qu'elles favorisent, ne pourront ignorer les conséquences du mouvement de fond de mondialisation de l'économie qui se prépare.

Aujourd'hui, le régime des interventions économiques des collectivités locales assure un équilibre subtil entre la satisfaction des besoins locaux et l'atténuation des carences de l'initiative privée, d'une part, et la nécessité de préserver les responsables locaux des pressions du terrain et de la tentation de la concurrence désordonnée, d'autre part.

**Les aides des collectivités locales françaises
en matière économique en 1991**

Les aides en faveur du développement économique (hors garantie d'emprunts) se sont élevées à 13,9 milliards de francs en 1991. Leur taux de progression est de 22 % en valeur en 1991, soit un niveau plus élevé que celui de la croissance.

Interventions des communes (en millions de francs)

• *Aides directes*

. Subventions	1.707,0
. Primes	2,6
. Prêts et avances	7.178
. Bonification d'intérêts	2,4
. Achats de bâtiments et de terrains	517

• *Aides indirectes*

. Rabais sur les prix de vente	65,3
. Prise de participation	266
. Divers	1.580
Total	5.823

En tout état de cause, le recours à la solidarité du fait de tels sinistres ne peut que croître et les inégalités entre les collectivités locales vont s'aggraver au détriment d'une répartition équilibrée des hommes et des capitaux sur le territoire français.

2. En Europe

a) présentation générale

Le climat général de réduction des protections communautaires qui a prévalu au cours de ces dernières décennies, aurait pu conduire les régions peu compétitives à se moderniser progressivement. A la limite, l'accroissement de la mobilité des entreprises conjugué au faible coût de la main-d'oeuvre dans ces zones en difficulté, aurait dû leur permettre de revenir sur leur retard.

Le schéma qui se déroule en réalité est bien différent : les régions défavorisées d'Europe se heurtent désormais à la concurrence des nouveaux pays industrialisés du Sud-Est asiatique et du pourtour méditerranéen. Les pertes d'emplois qui affectent les régions victimes des mutations industrielles ne sont plus "rattrapées" par l'installation de nouvelles industries de main-d'oeuvre.

La Commission des Communautés Européennes a mis en place un dispositif coordonné à l'échelle européenne : toute aide aux entreprises est limitée à la fois en ÉCUS et en pourcentage de l'investissement.

En principe, dans les régions centrales de la C.E.E., l'État ne peut accorder plus de 20 % "d'équivalent-subvention net" (E.S.N.) du montant d'un projet de développement. Ce taux est porté à 70 % pour les régions périphériques de l'Europe. L'équivalent-subvention-net est la fraction de la subvention dont bénéficie effectivement le projet après déduction des impôts. Le montant correspondant au gain, par rapport au marché, d'une bonification d'intérêt ou d'une exonération fiscale, peut être rapporté en "équivalent-subvention net".

Tout nouveau système d'aides doit en principe être notifié à la Commission. Si ce n'est pas le cas, celle-ci, si elle est informée par des concurrents, peut mettre en demeure l'État concerné à fournir toute justification utile et saisir le cas échéant la Cour de Justice pour information.

Il est révélateur qu'il n'existe aucun recensement exhaustif durable et clair de l'ampleur et de la diversité des aides consenties par les divers pays industrialisés. Comme le fait remarquer le juriste Yves Madiot⁽¹⁾, *"l'extraordinaire variété des mécanismes d'aide, comme des organismes chargés de les distribuer dans les douze Etats, semble, à cause d'une surenchère permanente, défier les techniques de contrôle existantes"*.

Tout au plus peut-on estimer que lorsque la France accorde un franc par habitant d'aides régionales, l'Italie verse 48 francs, la Belgique 12,70 francs, l'Allemagne 10,60 francs, le Royaume-Uni 8,25 francs et le Danemark 1,08 franc.

En réalité, beaucoup de voies sont ouvertes à ceux qui souhaitent recourir à des formes de concurrence sauvage. Dans plusieurs pays européens, les collectivités locales sont en mesure de fournir des avantages considérables, sous forme de location ou de vente de terrains industriels à bas prix, de programmes de constructions de locaux ou de primes à la création d'entreprises.

La difficulté du contrôle est renforcée dans les Etats fédéraux, les régimes d'aide pouvant y être aisément insérés dans les législations fédérales qui complètent la législation nationale. A la limite, les Etats fédéraux peuvent pratiquer une forme de "ruling", c'est-à-dire une législation adaptée spécifiquement à une ou quelques entreprises précisément ciblées par des critères objectifs.

b) la situation en France : "l'affaire Hoover"

Face à cette réglementation édictée discrètement et "sur mesure", le système juridique français, caractérisé par une rigoureuse hiérarchie des normes et le respect scrupuleux du principe d'égalité devant le service public, apparaît spécialement vulnérable.

Le risque est également posé d'une concurrence entre pays en fonction du caractère plus ou moins souple des relations entre employeurs et salariés. L'affaire de la délocalisation de la société Hoover est exemplaire à cet égard. La société Hoover a été particulièrement motivée par les conditions salariales très favorables obtenues en Ecosse. En particulier elle a pu négocier des réductions de salaires pour certaines catégories d'employés, une réduction du rôle des syndicats et la mise en place d'une protection sociale "minimale" pour 400 contrats temporaires d'embauches.

1. *"L'Amenagement du Territoire"* par Yves Madiot - Editions Masson.

La grève, qui est en France un droit reconnu par la Constitution, n'est pas reconnue formellement dans les normes juridiques anglaises. Le cadre même des relations sociales est très différent en Angleterre de ce qui est en vigueur sur le continent : sous l'incidence conjuguée de la récession économique et des restrictions syndicales imposées par le Gouvernement de Mme Margaret Thatcher, les négociations se déroulent quasi exclusivement au niveau de l'entreprise, avec les syndicats locaux sans que s'imposent véritablement des formes de négociation collective.

L'application rigoureuse du libéralisme économique par les anglo-saxons conduit à ne pas garantir de salaire minimum, au niveau national, afin d'éviter, conformément à la conception classique de fonctionnement du marché du travail, de créer un déséquilibre générateur de chômage par suite d'un déséquilibre de l'offre par rapport à la demande. En définitive, le Gouvernement britannique est même en mesure de s'exonérer de toute responsabilité en matière de délocalisations dans la mesure où il ne s'agit que du résultat d'une négociation entre des syndicats et une entreprise indépendante de l'action des pouvoirs publics.

L'affaire Hoover

En 1930, le fabricant américain d'aspirateurs *Hoover* s'installe en France à Longvic, dans la zone industrielle de Dijon, en Côte d'Or.

Le lundi 25 janvier 1993, la société annonce, en outre, un plan de restructuration qui conduit au transfert de la production de l'usine de Longvic vers le site de Cambuslang en Ecosse.

Cette mesure est justifiée par la volonté de regrouper en un seul site la production européenne d'aspirateurs dans des conditions sociales considérées comme les plus compétitives d'Europe. La société envisage à terme de produire 900.000 aspirateurs à Cambuslang.

Cette décision concerne des produits qui ne sont pas massivement touchés par les importations d'origine asiatique. En matière d'électroménager, l'Europe occidentale, avec une production de 66 millions d'appareils, se situe devant le Japon (49 millions d'unités d'importées) et les États Unis (44 millions d'unités importées).

Lors du comité central de l'entreprise, la direction de l'usine a annoncé la suppression de 628 emplois, assortie d'un plan social de 111 millions de francs.

Pour M. Jean-Fierre Duport, délégué à l'aménagement du territoire, cette affaire fait apparaître l'importance pour les choix d'une entreprise, des différences de charges salariales entre pays membres accentuées par les phénomènes monétaires. Il a estimé que Europe sociale et Europe monétaire sont indissociables. Il a souhaité nuancer l'impression de fuite hors de France dans la mesure où ces opérations de rationalisation d'activité profitent aussi dans certains cas à notre pays (certaines entreprises situées dans un autre pays membre quittent leur implantation d'origine et s'installent en France). La France se trouve gagnante de temps à autre, notamment lorsque l'activité exige une main-d'oeuvre qualifiée. Il a notamment indiqué que la société japonaise Canon avait apprécié le peu de journées de grève et la qualité de la fourniture en électricité."

Le puissant impact de la concurrence sur les coûts salariaux risque de rendre encore plus contrastés les atouts des diverses régions d'Europe, au regard des décisions d'implantation de nouvelles unités de production par les firmes multinationales : d'un côté, des régions, disposant d'une forte infrastructure en réseau de transport pour l'accueil des produits délocalisés et réunissant, les moyens humains, économiques et intellectuels nécessaires pour continuer à fournir l'environnement souhaitable aux salariés de plus en plus orientés vers des activités de service ; d'autre part, des zones en décomposition qui entreront, soit dans la spirale de la désertification rurale, soit dans le cycle infernal de la désindustrialisation, générant une baisse des revenus et de nouvelles délocalisations.

Cette déstabilisation risque de conduire à des excès dans la surenchère entre organismes locaux au détriment de l'intérêt général.

Les moyens juridiques d'intervention économique dont disposent aujourd'hui les collectivités locales, s'ils devaient être utilisés massivement sous la pression des circonstances, risqueraient fort d'affaiblir la nécessaire solidarité européenne, comme en témoigne l'affaire "Hoover", voire d'appauvrir inéluctablement des collectivités publiques pourtant indispensables à la continuité des services d'intérêt général.

Dans une économie devenue mondiale, dans un contexte de concurrence extrême, l'interventionnisme économique peut devenir frénétique en ne répondant plus qu'à des réflexes de survie. convoitées de toutes parts, les entreprises sont désormais fondées à tout demander aux collectivités susceptibles de les accueillir. Conscientes des enjeux, les collectivités sont portées à tout offrir, jusqu'à leur propre ruine.

C. LA FAIBLESSE DE LA DÉFENSE COMMERCIALE EXTÉRIEURE

1. Les insuffisances de la politique anti-dumping

La défense commerciale extérieure de la France est devenue largement dépendante de la Communauté européenne. A l'heure actuelle, la France peut en cas d'urgence prendre d'elle-même des mesures de contingentement pour ces marchandises tierces importées en fracture sur son propre territoire, à la condition toutefois que ces mesures soient avalisées par la Commission des Communautés européennes. S'agissant des marchandises préalablement mises en libre pratique dans un autre Etat membre, le seul recours est de demander à la Commission des Communautés européennes l'autorisation de mettre en application la clause de sauvegarde prévue par l'article 115 du Traité de Rome. Le Conseil des Ministres de la Communauté peut dans ce cas mettre en place des contingentements.

Pour protéger ses industries contre les pratiques de dumping ou des subventions qui faussent les conditions normales de la concurrence dans les relations commerciales internationales, la Communauté est dotée en vertu de l'article 113 du Traité de Rome, d'une politique commerciale commune.

Modifiée à plusieurs reprises depuis 1968, la réglementation communautaire relative au dumping et aux subventions est actuellement déterminée par le règlement C.E.E.) n° 2423/88 du Conseil du 11 juillet 1988.

Ces dispositions sont en conformité avec le chapitre VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.) ainsi qu'au code anti-dumping.

Un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la communauté est inférieur à la "valeur normale" d'un produit similaire.

La procédure anti-dumping est déclenchée par la plainte des entreprises lésées ; elle se poursuit par l'instruction du dossier par la Commission des communautés ; la procédure débouche, en principe, soit sur l'édiction unilatérale des droits anti-dumpings sur le produit litigieux, soit sur un accord bilatéral avec l'Etat faisant l'objet de la plainte.

L'outil de défense commercial commun de la Communauté européenne fonctionne mal : paradoxalement, alors que le mouvement général de mondialisation des échanges internationaux et que l'ouverture du marché unique européen ont multiplié les risques de fraude, l'activité anti-dumping de la Communauté européenne a ralenti en moyenne ces dernières années.

Le nombre d'enquêtes anti-dumping ouvertes par la Commission était de 58 en 1982. Depuis, le nombre de nouvelles enquêtes plafonne autour d'une quarantaine de nouveaux dossiers pour : 40 enquêtes en 1988, 43 enquêtes en 1991 et 39 enquêtes en 1992. En 1991, 20 enquêtes seulement avaient été ouvertes. Cet étiage est symptomatiquement faible alors que tous les indices convergent pour montrer une montée des importations à bas prix.

L'inefficacité de la défense du commerce extérieur de la Communauté tient à une conjonction de facteurs pénalisants : le déclenchement de la procédure est trop complexe ; les procédures sont déraisonnablement lentes ; les moyens humains sont insuffisants.

a) Un déclenchement difficile de la procédure

La mise en oeuvre de l'action anti-dumping de la Communauté repose sur l'initiative des producteurs communautaires qui s'estiment lésés par des importations réalisées à partir de pratiques commerciales déloyales.

Toute personne physique ou morale ou toute association peut adresser une plainte à la Commission qui instruit le dossier.

Le principe fondamental est que la plainte doit contenir les éléments de preuve suffisants quant à l'existence d'un dumping et quant au préjudice qui en résulte.

Les plaignants doivent donc, en formulant la plainte écrite :

- prouver l'existence d'une pratique du dumping,
- et, lorsque celle-ci est établie, démontrer qu'elle cause ou qu'elle menace de causer un préjudice important à l'"intérêt de la Communauté".

Ce dispositif qui met la charge de la preuve sous la responsabilité des requérants est inadaptée aux moyens des entreprises, petites et moyennes, en particulier dans l'industrie du textile-habillement, dont l'activité est saisonnière et très liée aux courants de la mode :

Les industriels doivent tout d'abord établir l'existence du dumping : celui-ci est établi par comparaison entre le prix à l'exportation et le prix normal du produit considéré. La notion de "prix normal" est particulièrement difficile à appréhender en particulier dans les secteurs où sont pratiqués des rabais ou des remises. Les industriels doivent également établir l'existence d'un lien entre la pratique du dumping et le préjudice causé à l'industrie européenne concernée : le préjudice est en principe constaté à partir de l'accroissement du volume des importations incriminées, de la sous-cotation significative des prix importés, de l'incidence sur l'emploi et les bénéfices des sociétés dans le secteur concerné.

Quelle que soit la valeur des arguments exposés par les industriels victimes du dumping -qui peuvent, au demeurant, aisément être contestés par les pays incriminés, en raison de la multiplication des facteurs de réduction des marges- le dépôt de la plainte ne déclenche pas la mise en place de mesures protectrices. Il appartient à la Commission, après consultation des États-membres, de déterminer si la plainte comprend des éléments de preuve suffisants pour justifier ou non l'ouverture d'une enquête.

La décision de la Communauté n'est motivée que lorsqu'elle est favorable. En revanche, la Commission n'est jamais tenue d'explicitier les raisons pour lesquelles elle a refusé de donner droit aux plaignants.

Les chances d'obtenir une décision favorable de la Commission sont d'autant plus faibles que les pratiques illicites peuvent aisément être détournées : dans les chaînes de produit qui incorpore de nombreuses étapes les pays exportateurs n'est pas toujours celui qui est à l'origine des pratiques de dumping.

Par ailleurs, la notion très vague "*d'intérêt de la Communauté*" interfère avec le traitement des dossiers au niveau européen : les pays qui n'ont plus de production locale intégrée dans le secteur industriel faisant l'objet d'un dumping, voire qui font négoce au sein de la Communauté de produits importés à bas coûts, sont naturellement tendance à exercer des pressions pour éviter la mise en oeuvre de sanctions anti-dumping.

b) Les procédures européennes sont déraisonnablement lentes

Une fois écoulee, la phase préparatoire de surveillance des courants d'importations et de recueil des informations nécessaires à la constitution du dossier de plainte, l'entreprise, victime du dumping, commence le long parcours de l'instruction de la plainte dans le labyrinthe des institutions européennes.

En principe, le dépôt de la plainte ouvre une *phase de consultation* entre la Commission chargée de l'instruction des plaintes et l'ensemble des Etats-membres. A l'issue de la consultation, si les éléments de preuve recueillis sont considérés comme suffisants, la Commission décide l'ouverture de la procédure d'enquête et publie à cette fin un avis au Journal officiel des Communautés européennes (JO-CE). S'ouvre alors une phase d'enquête, pendant laquelle les services de la Commission recherchent ou vérifient toutes les informations nécessaires à l'établissement de la marge de dumping et à la réalité du préjudice. Toute personne peut être entendue par la Commission si elle en fait la demande dans le mois qui suit la publication de l'avis au JO-CE.

La conclusion de l'enquête doit intervenir dans l'année qui suit l'ouverture de la procédure. En réalité, il n'est pas rare que les procédures d'examen mettent quatre ou cinq ans pour aboutir. L'efficacité du dispositif en est fortement amoindrie puisque, entretemps, les PME victimes de la pratique déloyale, ont le plus souvent subi un préjudice irréparable qu'elles ont été forcées à quitter le marché, sinon à fermer leurs portes.

Deux raisons expliquent ce décalage spectaculaire entre le droit et les faits :

Tout d'abord, le règlement communautaire ne prévoit pas de délai entre le dépôt de la plainte et l'ouverture de la procédure : l'absence de délai se traduit par un allongement excessif des procédures. Ainsi pour le dossier des microstructures électroniques importées de Corée, la plainte a été déposée le 21 juin 1990. L'avis d'ouverture de la procédure a été publié au JO-CE le 6 mars 1991, soit huit mois après !

Par ailleurs, la complexité des dossiers entraîne fréquemment le dépassement du délai d'un an prévu par les textes. Le dépassement n'est assorti d'aucune réparation pour les entreprises victimes de ce retard.

Pour des microstructures électroniques originaires du Japon, dommageables notamment à la société Thomson, la procédure a été ouverte le 9 juillet 1987 pour déboucher plus de deux ans après, soit le 26 janvier 1990 : la sanction a été l'édiction du droit antidumping provisoire.

S'agissant des bicyclettes chinoises fabriquées à Taiwan, la procédure a été ouverte le 12 octobre 1991. Elle a abouti le 12 mars 1993 à l'institution d'un droit anti-dumping provisoire de 34,11 %.

Les deux dossiers précédents montrent, par ailleurs, un dévoiement de la procédure lorsque les intérêts de la Communauté nécessitent une action en vue d'empêcher qu'un préjudice ne soit causé pendant la procédure, la Commission peut instaurer un droit anti-dumping provisoire pour une période de 4 mois éventuellement prorogée de deux mois. Même si les périodes d'enquête excèdent le délai légal les droits provisoires ne sont pas systématiquement institués : en 1990, sur 103 enquêtes en cours, seules 23 d'entre elles ont donné lieu à l'instauration de droits provisoires en fin de période ; en 1991, sur 79 enquêtes, les droits provisoires ont été institués dans 19 cas seulement.

c) Les moyens matériels sont insuffisants

La Communauté européenne ne dispose plus des moyens d'agir dans le domaine extérieur ; ses moyens matériels sont insuffisants par rapport aux États-Unis.

Les États membres de la Communauté européenne s'en sont remis aux institutions communautaires pour assurer la défense de leur économie intérieure contre les tentatives d'actions de dumping. Or les services anti-dumping de la Communauté se heurtent à des problèmes d'effectifs, d'informatisation et de frais de mission.

S'agissant des personnels destinés à la lutte anti-dumping, le IX^e rapport annuel de la CEE sur les activités anti-dumping estime que le service était, en 1986, "au bord de l'effondrement" : en particulier, la Commission n'a pas su aborder le virage de la fin des années 1970, qui s'est traduit par une augmentation du nombre d'ouverture d'enquêtes : le service anti-dumping comprenait en fait 26 fonctionnaires de catégorie A et B en 1986 contre 20 en 1978. Sous la pression des circonstances, la Commission a adopté un "plan d'urgence" en 1987 qui a conduit à la création de 40 postes à durée limitée ouverts pour les fonctionnaires détachés par leurs administrations nationales. En outre 14 emplois nouveaux ont été créés dans le cadre des mesures d'accompagnement du grand marché intérieur.

En définitive la Commission ne mobilise que 108 fonctionnaires en 1991 au service de la lutte anti-dumping alors que, par comparaison, les États-Unis recensent environ 500 fonctionnaires pour cette seule activité.

Plusieurs facteurs tendent par ailleurs à limiter l'efficacité des fonctionnaires européens en ce domaine.

Tout d'abord, les 40 postes ouverts par voie de détachement n'ont pas tous été pourvus : en 1991, treize postes demeuraient vacants, faute notamment d'expérience appropriée de la part des candidats.

Par ailleurs, alors que la lutte anti-dumping suppose en principe la collecte et le traitement de multiples données transmises par les entreprises sur disquettes, le service ne disposait que de douze ordinateurs personnels et huit ordinateurs portables en 1991. La sous-informatisation est le symptôme d'une inadaptation des institutions européennes aux nouveaux impératifs déontologiques soulevés par la mondialisation de l'économie.

Pourtant, l'exemple des États-Unis montre que la montée des cas de concurrence déloyale appelle une *"riposte significative"*.

L'appareil institutionnel américain, en matière de commerce extérieur, procède d'une répartition différente des pouvoirs marquée par l'interprétation plus rigide du principe de séparation : le Congrès exerce le pouvoir originel en matière de commerce extérieur et l'Exécutif ne dispose que de pouvoirs délégués.

Le Service du Président pour le commerce extérieur (United States Trade Representative ou U.S.T.R.), est spécialement chargé d'élaborer la politique commerciale extérieure américaine de conduire des négociations commerciales internationales et de mener les enquêtes au titre de la section 301 du Trade Act destinée à répondre aux pratiques *"discriminatoires ou déraisonnables"* des partenaires des États-Unis : l'U.S.T.R. comprend environ 120 personnes dont 70 cadres.

Le département du commerce (Department of Commerce ou D.O.C.) constitue le bras exécutif de l'U.S.T.R. et se trouve doté de toutes les responsabilités techniques relatives au commerce extérieur, qu'il s'agisse du tourisme, des brevets d'invention. La D.O.C. comprend notamment une direction des importations qui compte plus de 200 personnes aux compétences multiples chargées d'examiner les plaintes pour dumping et de calculer les marges de dumping ou de subventions.

La Commission du Commerce International (International Trade Commission ou I.T.C.) est une commission administrative indépendante de l'Exécutif dont le budget est voté par le Congrès américain. La Commission est compétente pour déterminer l'existence d'un préjudice dans les enquêtes en dumping et sur les droits compensateurs. Elle mène de sa propre initiative les enquêtes sur les pratiques déloyales autres que le dumping ou les subventions (section 337 du Trade Act). Elle produit divers rapports sur la situation du commerce extérieur aux Etats-Unis. L'I.T.C. compte au total près de 462 agents en 1988.

En définitive près de 800 agents veillent à la défense commerciale des Etats-Unis. Faute d'un ressaisissement, l'Europe ne risque pas de montrer le même dynamisme.

2. Le marché unique crée des risques accrus de détournement de trafic

La mise en place du marché unique européen a nécessité une révision du mécanisme de collecte des éléments statistiques relatifs au commerce extérieur. Avant le 1er janvier 1993, celui-ci s'appuyait sur un document administratif unique, et donc sur une formalité douanière. La suppression des frontières entre Etats-membres entraîne implicitement la disparition de cette source d'information sur la nature, le contenu et l'orientation des échanges internes à la Communauté.

Le nouveau dispositif qui a été choisi se fonde sur l'existence du principe d'une obligation déclarative en matière statistique prévue par le règlement Intrastat du 7 novembre 1991.

La collecte de l'information doit dorénavant être assurée par l'instauration d'une obligation déclarative mensuelle mise à la charge de tout opérateur intervenant dans les échanges de biens entre Etats-membres. A cet égard, l'article 109 de la loi du 27 juillet 1992 a retenu la fusion en un seul document :

- des obligations déclaratives en vertu du règlement Intrastat,

- des obligations fiscales en matière de TVA résultant de la directive européenne du 16 décembre 1991.

Ce nouveau dispositif, fondé sur une déclaration mensuelle, ne permet pas d'établir de manière aussi détaillée qu'auparavant les jeux de commerce extérieur entre la France et les autres pays de la C.E.E.

Ce caractère insatisfaisant des statistiques partielles disponibles sur les échanges intra-communautaires risque de léser diverses fédérations professionnelles et les entreprises victimes de dumping pour assurer la présentation de leurs dossiers.

Mais, surtout, la mise en place du marché unique le 1er janvier 1993 se traduit par la disparition des formalités et contrôles aux frontières intracommunautaires. Le contrôle ne peut plus se faire de manière systématique sur les produits lors de leur passage à la frontière : les contrôles qu'il s'agisse de contrôle économique ou de contrôle sanitaire, doivent se faire par sondages sur le marché intérieur de chaque Etat-membre. Comme le fait remarquer le Directeur du Service des douanes, un contrôle "au filet" a été remplacé par un contrôle "au fil de l'eau" infiniment moins méthodique et efficace. Les risques de détournement de trafic sont donc très fortement accrus.

Depuis le 1er janvier 1993, les opérateurs ont une complète latitude quant au choix de l'Etat membre dans lequel peuvent être effectuées toutes les formalités de dédouanement à l'importation (acquiescement des droits de douane et de la T.V.A.) S'agissant d'une marchandise d'origine tierce destinée à l'économie française, les opérations de dédouanement de celle-ci pourront être valablement faites en Belgique ou en Allemagne, la marchandise ainsi dédouanée étant ensuite acheminée en France en livraison exonérée de T.V.A.

Bien évidemment, il ressort de ceci que les opérateurs auront tout naturellement intérêt à "fréquenter" les emprises portuaires ou aéroportuaires dans lesquelles les modalités pratiques du dédouanement seront les plus "attractives". Si cette liberté de choix n'a aucune incidence en ce qui concerne le dispositif communautaire de protection du commerce extérieur, elle peut se traduire, en revanche, pour un importateur français par le "contournement" irréversible du dispositif national de protection que la France a maintenu en vigueur au 1er janvier 1993, la marchandise étant, après dédouanement dans un autre Etat membre, acheminée en "libre accès" vers la France.

De manière générale, l'institution du grand marché intérieur ne s'est pas accompagnée d'une harmonisation des méthodes de contrôle, des procédures mises en oeuvre ainsi que des sanctions applicables : la coexistence de systèmes différents selon les Etats membres ne peut que favoriser d'éventuels détournements de trafic.

On constate que les procédures de délivrance des titres de commerce extérieur et les modalités d'imputation sur contingents communautaires ; il est plus aisé d'obtenir à Anvers ou à Rotterdam l'imputation d'une opération déterminée sur un contingent communautaire en raison de circuits administratifs directs.

En outre, le niveau d'informatisation de procédures de dédouanement n'est pas équivalent dans tous les pays membres. La France a une longue expérience dans ce domaine que la Grèce découvre. La rapidité d'accomplissement des formalités douanières n'est pas, à cet égard, un bon indicateur. Elle peut correspondre à l'utilisation de procédures de dédouanement informatiques performantes développées en France ou à l'absence de tout contrôle effectué lors du dédouanement dans certains Etats membres (notamment lorsqu'il s'agit de marchandises destinées à un autre Etat membre).

Enfin, le code des douanes communautaires ne prévoit aucune disposition répressive pour la violation de ses règles : la réglementation douanière est aujourd'hui d'origine communautaire alors que les sanctions de cette réglementation restent dans la compétence nationale. L'harmonisation des sanctions administratives douanières doit être recherchée, car elle est souhaitée par les opérateurs du commerce extérieur qui craignent une distorsion de concurrence.

CHAPITRE III

PROPOSITIONS DE LA COMMISSION

Les risques importants de rupture du pacte social que provoquent les mouvements de délocalisation et d'exode de l'emploi appellent une réponse de l'Etat. Cette réponse est, pour une part fiscale mais elle relève également d'une amélioration des instruments de défense juridique contre les délocalisations

Bien entendu, ces propositions sont inséparables d'un volet d'action européen indispensable pour permettre une action coordonnée à l'encontre des délocalisations.

I - LES MESURES EN FRANCE

A. LES MESURES FISCALES

Les mesures qui suivent fournissent des orientations à long terme nécessaires pour faire face aux difficultés que suscitent les délocalisations. Il s'agit d'abord de recenser les mesures fiscales prioritaires qui s'imposent pour favoriser la relocalisation des entreprises et le maintien de l'emploi en Europe : quatre instruments mériteraient d'être développés et renforcés au niveau national pour freiner les délocalisations.

- alléger les charges obligatoires qui pèsent sur l'emploi (1) ;

- améliorer la neutralité fiscale en taxant la consommation (2) ;

- corriger la taxe professionnelle en soutenant les industries de main-d'oeuvre (3) ;

- stimuler la recherche-développement et la création (4).

1. Supprimer les charges obligatoires qui pèsent sur la production

Comme on l'a examiné dans l'analyse des causes des délocalisations, la France se caractérise par un taux très élevé de prélèvements obligatoires qui portent essentiellement sur les salaires et les employeurs.

La France doit revenir progressivement à une structure plus saine de financement de ses dépenses obligatoires, qu'il s'agisse de dépenses de service public ou des dépenses sociales : l'objectif doit être de ne plus pénaliser aussi fortement le salaire brut. La fiscalisation doit se faire de manière transparente sur les agents économiques eux-mêmes et non plus au détriment de la création d'emplois.

Il ne s'agit pas, bien entendu, de parvenir à surmonter les différences de coût du salaire horaire qui nous différencient par rapport aux nouveaux pays industrialisés. Il serait impossible de compenser ce différentiel de charge qui s'établit parfois de 1 à 10. Notre système de protection sociale n'y survivrait pas.

En revanche, s'il est vrai que la France ne doit pas être désavantagée vis-à-vis de ses concurrents européens, les risques sont absolus par rapport aux pays dépourvus de protection sociale. Les choix des entrepreneurs en matière d'embauche sont aujourd'hui handicapés par le coût induit des cotisations sociales et freinés par le poids relatif de la taxe professionnelle non récupérable à l'exportation. L'objectif souhaitable serait de rapprocher à terme la structure des prélèvements obligatoires en France de celle appliquée par la moyenne des grands pays industrialisés. Cet effort toutefois resterait vain en l'absence de maîtrise de la croissance de l'ensemble de nos prélèvements obligatoires.

Toutes les charges sociales dues par l'entreprise et qui ne sont pas directement liées à son insertion dans l'activité économique devraient être progressivement financées par des prélèvements fiscaux directs.

A cet égard, il semble qu'une priorité doit être accordée aujourd'hui au glissement du financement de la branche famille de la Sécurité Sociale des entreprises vers le budget de l'Etat. Le transfert attendu s'élève à 125 milliards de francs.

La réforme du financement des prestations familiales répond à deux motifs prépondérants :

- d'une part, la France est le seul des principaux pays européens à faire financer sa politique familiale par les entreprises. Or, en soi-même, cet objectif de politique générale ne relève pas des impératifs de gestion de l'entreprise ;

- d'autre part, le régime des prestations familiales, géré par la Caisse Nationale des Allocations Familiales (C.N.A.F.), est un régime suffisamment unitaire pour se prêter à un financement d'ordre budgétaire dans la mesure où les prestations servies n'ont pas de lien avec l'exercice d'une activité professionnelle.

En tout état de cause, l'existence du mode de financement actuel, fondé sur une base strictement liée à l'activité professionnelle apparaît peu adapté, s'agissant du versement de prestations servies à l'ensemble de la population résidant sur le territoire français.

Enfin, on peut s'interroger sur la relative incohérence qui consiste à axer les prélèvements destinés à assurer le maintien d'une politique familiale, sur les industries de main-d'oeuvre et, en particulier, sur les entreprises à bas salaire.

Le Gouvernement d'Edouard Balladur a lancé la première étape d'un allègement du poids des charges sociales qui pèsent sur le coût du travail et, en particulier, sur l'emploi peu qualifié.

Dans le projet de loi de finances rectificative pour 1993, le Gouvernement a décidé d'exonérer les cotisations sociales patronales, au titre de la branche famille, pour les salaires mensuels inférieurs à 1,2 fois le S.M.I.C.

Cette mesure dont le coût est estimé entre 9 et 10 milliards de francs permettrait de diminuer le coût du travail de 4 % pour les salariés rémunérés au niveau du S.M.I.C.

Le mouvement ainsi initié devra être poursuivi et approfondi pour continuer à redonner des marges de compétitivité à la France dans l'Europe du Marché Unique. Deux conditions devront être remplies également pour optimiser l'efficacité de cette démarche :

- la C.N.A.F. doit être assurée du caractère régulier et pérenne de la contribution budgétaire qui lui sera versée en contrepartie de la suppression des cotisations familiales. Il reste que le fait que le budget de l'Etat assurerait l'essentiel des dépenses de la branche "famille" permettrait de rendre plus cohérents les aspects familiaux et sociaux de la politique familiale et de parvenir à une meilleure efficacité de cette dernière ;

- par ailleurs, un arbitrage devra être rendu à terme sur la question de l'utilisation des sommes ainsi dégagées, et en particulier sur le partage à effectuer entre le transfert sous forme de gains de pouvoir d'achat direct et immédiatement consommable pour les salariés ou une affectation privilégiée à des circuits spécifiques de financement de la retraite favorisant un recours accru à la capitalisation.

Dans le rapport sur la préparation du XIème Plan ⁽¹⁾, le commissariat général au Plan, par l'intermédiaire du groupe d'emploi présidé par M. Bernard Bruhnes, a examiné, sur des modèles économétriques, les effets d'une franchise de cotisations sociales employeurs qui s'élèverait environ à 3.600 francs par salarié. Cette mesure, d'un coût de 48 milliards de francs, serait répercutée intégralement sur les entreprises et compensée sur les ménages par un relèvement de la C.S.G.

Les modèles montrent que l'économie française pourrait espérer une augmentation de l'ordre de 0,5 % ou de 1,7 % de son produit intérieur brut marchand. Les écarts sont dus aux différences entre les hypothèses retenues par les différents modèles sur les délais d'ajustement des prix aux coûts, la taxation des ménages face à une réduction de l'inflation et l'impact sur le commerce extérieur.

Tableau n° 31
Les effets d'une franchise de cotisations sociales employeurs
au bout de 5 ans

	Mosaïque ⁽²⁾	Amadeus ⁽³⁾
PIB marchand	+ 0,5	+ 1,7
Importation	+ 0,4	+ 1,3
Consommation des ménages	- 0,4	+ 0,6
Investissement des entreprises	+ 2,5	+ 4,1
Exportations	+ 1,5	+ 2,6
Prix du PIB marchand	- 3,0	- 2,0
Prix de la consommation	- 2,5	-
Revenu disponible brut des ménages (en pouvoir d'achat)	- 0,8	+ 1,0
Emploi total ⁽¹⁾	+ 70	+ 250
Emploi manufacturier ⁽¹⁾	+ 40	+ 60
Emploi autre marchand ⁽¹⁾	+ 30	+ 190
Chômage ⁽¹⁾	- 50	- 210
Solde des biens et services	-	+ 0,2
Capacité de financement des administrations	-	+ 0,2

(1) En milliers

Source : Commissariat général au Plan.

(2) Modèle de l'OFCE

(3) Modèle de l'INSEE

1. Préparation du XIème Plan "Choisir l'Emploi" par le Groupe "Emploi" présidé par M. Bernard Bruhnes - La Documentation Française.

Même dans les hypothèses les plus défavorables, le gain de croissance procuré par l'allègement des charges employeurs est significatif.

A terme, c'est l'ensemble de la fiscalité qui pèse sur les salaires versés par l'employeur qui doit être revu à la baisse : cotisations sociales au titre du chômage de l'assurance vieillesse et de l'assurance maladie ; participation des employeurs à l'effort de construction ; redevances versées par les employeurs au titre des transports en commun.

L'ensemble de ces dispositifs ont été mis en place dans une période caractérisée par le plein emploi et une capacité de transport des produits importés encore rudimentaire : l'assiette constituée par la masse salariale apparaissait alors comme stable et intangible. L'histoire économique des dix dernières années montre qu'il n'en est rien.

Le moyen de mettre fin à cette schizophrénie entre producteurs et consommateurs est de réfléchir au moyen d'alléger les charges salariales en recourant, le cas échéant, à un financement orienté vers les impôts de consommation. Il doit être clair que les consommateurs qui privilégient les achats de produits importés s'exonèrent de leur participation au financement de la solidarité nationale (maladie, retraite...).

2. Compenser les impôts de production par des taxes sur la consommation

Avec un montant de 692 milliards de francs de recettes en 1993, la T.V.A. représente la principale recette fiscale du budget de l'Etat : le produit de la T.V.A. représente environ 44,2 % des recettes fiscales en 1991. L'importance de la T.V.A. au sein des recettes fiscales brutes du budget général a eu tendance à se réduire entre 1989 et 1991 sous l'incidence de la recherche d'une harmonisation fiscale des taux de T.V.A. avec les principaux pays de la C.E.E. Toutefois, en 1992, la part des recettes de T.V.A. au sein du budget général est remontée à 45,01 %. Ce taux passerait à 45,14 % en 1993.

La technique de la T.V.A. a su s'imposer avec une très grande rapidité auprès des agents économiques à tel point qu'aujourd'hui la T.V.A. est devenue l'impôt de droit commun sur l'activité économique.

Elle présente l'avantage d'être neutre sur le plan économique : chaque entreprise ne s'acquittant que de la taxe frappant sa propre valeur ajoutée, les circuits longs de production sont taxés de la même manière que les circuits courts : les redevables de la taxe facturent la T.V.A. à leurs clients et se font rembourser la T.V.A. qui a grevé leurs achats.

Mais surtout, la T.V.A. est un impôt d'une grande neutralité par rapport aux échanges commerciaux : les biens vendus à l'étranger sont exonérés de T.V.A. et les produits importés, quels que soient leur prix d'origine, sont taxés à l'entrée sur le territoire national. Les conditions de la concurrence entre les produits étrangers et les produits français ne sont donc pas affectées par le principe même de l'impôt.

La neutralité économique de la T.V.A. a toutefois longtemps été altérée par les règles applicables en matière de remboursement : la règle dite "*du décalage d'un mois*" veut que la T.V.A. ayant grevé les achats de biens et de services ne soit en France déductible par l'acquéreur que le mois suivant celui où elle est devenue exigible auprès du vendeur. Cette "viscosité" est en voie de disparition puisque la loi de finances rectificative pour 1993 entame le processus tant attendu.

Ce pas important franchi vers une meilleure neutralité de la T.V.A. au regard de nos partenaires européens, ouvre la voie à un recours accru à cet impôt dont le rendement est élevé.

Dans le contexte créé par les mouvements de délocalisation, la T.V.A. permet de peser en particulier sur la consommation et donc sur le coût fiscal des produits importés : une augmentation de la T.V.A. doit cependant aller de pair avec une réduction simultanée des impôts pesant sur la production et en particulier de la taxe professionnelle (125 milliards en 1992).

Il serait souhaitable que le choix d'un recours plus accentué aux impôts de consommation soit décidé d'un commun accord au niveau de l'Union Européenne.

La mise en place du Grand Marché, sans frontières intérieures, s'est opérée au 1er janvier 1993, comme prévu par l'Acte unique adopté en 1985 par tous les membres de la Communauté.

La circulation des biens et marchandises dans la Communauté s'opère donc sous le nouveau régime des échanges intracommunautaires prévu par la loi du 17 juillet 1992 : au sein de la Communauté, les notions d'acquisition et de livraison sont substituées à celles d'importation et d'exportation qui ne concernent

désormais que les échanges extracommunautaires. Les particuliers peuvent dorénavant acheter des biens sans aucune limitation dans tous les pays membres de la C.E.E. au même taux de T.V.A. que les résidents de ce pays. Deux exceptions seulement sont prévues concernant les automobiles et les ventes par correspondance.

Il est important qu'une prise de conscience s'inspire de la possibilité d'un relèvement général et progressif des taux au sein de l'Union Européenne, assorti d'une diminution corrélative des taux de prélèvement sur les entreprises et sur les ménages pour pallier aux effets de freinage.

Il reste que la France n'est pas sans marge de manoeuvre même au sein d'un espace européen unifié : même dans le cadre du régime dit transitoire de perception de la T.V.A. intra-communautaire, des écarts de taux entre la France et ses principaux partenaires pourraient être maintenus de manière relativement durables. Un point supplémentaire de T.V.A. représenterait environ 40 milliards de francs, soit 2 à 2,5 milliards de francs de recettes supplémentaires sur le taux réduit, 8 milliards de francs de recettes sur le taux intermédiaire (18,6 %) et 30 milliards de francs de recettes sur le taux majoré.

Néanmoins, un fort relèvement pourrait entraîner une augmentation des achats à l'étranger dans les zones frontalières dont les résidents peuvent aisément s'approvisionner hors du territoire national. La T.V.A., au demeurant, n'est pas le seul impôt de consommation (T.I.P.P., droits d'accise). Cela étant, pour ces derniers, les marges de manoeuvre sont des plus réduites.

3. Réformer la taxe professionnelle dans le sens de l'incitation à l'embauche

La taxe professionnelle n'est pas une composante négligeable des prélèvements obligatoires en France : elle représente au total 103 milliards de produit voté par les collectivités locales en 1992.

Si l'on raisonne sur le montant total que représentent les produits mis en recouvrement au titre de la taxe, avant dégrèvements et admissions en non valeur, en incorporant les taxes annexes perçues au profit des organismes consulaires ainsi que les taxes dues pour frais de recouvrement de l'Etat, la taxe représente un montant de 125 milliards de francs en 1992, pas très différent par son ordre de grandeur de l'impôt sur les sociétés dont le produit est estimé à 135 milliards de francs en recettes révisées pour 1993.

Il convient d'éviter que la taxe professionnelle ne pénalise les industries de main-d'oeuvre exportatrices.

En effet, les disparités des niveaux de taxe professionnelle rapportée à la valeur ajoutée de l'entreprise sont assez fortes selon les secteurs. Le ratio moyen "taxe professionnelle/valeur ajoutée" qui est de 3,2 % pour l'industrie, passe à 2,12 % pour les services marchands (1).

Il existe d'ores et déjà une cotisation nationale de péréquation de la taxe professionnelle acquittée par les établissements situés dans une commune où le taux global de la taxe professionnelle est inférieur à la moyenne globale nationale.

Par ailleurs, une cotisation minimale de taxe professionnelle est calculée par référence à la valeur locative d'un logement est égale aux deux tiers de la valeur locative moyenne des habitations de la commune.

La solution à rechercher réside dans la réduction de la part des salaires dans l'assiette de la taxe professionnelle. La taxe professionnelle française se rapprocherait ainsi de la *Gewerbesteuer* allemande qui frappe les entreprises en fonction de leurs bénéfices et de la valeur foncière de leurs immobilisations.

Les salaires sont actuellement pris en compte à hauteur de 18 % de leur montant brut pour le calcul de l'assiette de taxe professionnelle. Le produit fiscal assis sur la composante salariale de la taxe professionnelle correspond environ à 42 % du produit du montant de la taxe.

L'objectif pourrait être de diminuer progressivement le curseur du taux de prise en compte des salaires pour le calcul de la taxe professionnelle. Celui-ci pourrait être ramené progressivement de 18 % à 16 %, voire 10 %.

Afin d'éviter de pénaliser les collectivités locales, celles-ci seraient autorisées à augmenter leur taux d'imposition à la taxe professionnelle pour compenser la perte de recettes résultant de la diminution de base. Dans cette hypothèse, la règle de liaison entre les taux ne s'appliquerait pas. Les avis d'imposition locaux feront clairement apparaître que l'augmentation de taux est imputable à une réforme législative générale.

1. 0,82 % dans le secteur des assurances et 1,61 % pour les services financiers

La mise en oeuvre de la réduction "en sifflet" de la part salariale de l'assiette de taxe professionnelle devra s'opérer progressivement de manière à éviter des transferts de charge successifs entre les entreprises contribuables.

La réforme aura pour effet de rendre moins pénalisante les taxes professionnelles pour les industries de main d'oeuvre et de mieux tenir compte de la capacité contributive des sociétés de service qui dégagent une forte valeur ajoutée tout en employant peu de salariés.

4. Étendre le crédit d'impôt recherche à l'ensemble des dépenses de création et de recherches de style

Dans la perspective d'un combat pour la relocalisation en Europe de l'industrie et des services, il est indispensable de favoriser, dans les secteurs les plus soumis aux variations des besoins des consommateurs et des tendances de la mode, une véritable prime fiscale à l'innovation créative, au renouvellement des gammes, à la variété des lignes et des styles.

Il apparait clairement dans le secteur de l'horlogerie que le succès de la "Swatch" tient notamment à la capacité de la firme suisse à lancer chaque année une série de nouveaux modèles qui "donnent le ton" pour la saison. Ces modèles sont en outre complétés, par la sortie périodique d'"événements" en termes de marketing : création de la "chronoswatch", sortie de "swatch" à série limitée conçues par des créateurs renommés.

L'intérêt de ces renouvellements fréquents de gamme est double : Tout d'abord, il permet de valoriser l'image de marque d'un produit, à l'échelon européen, de manière à faciliter sa perception immédiate par le consommateur ; ensuite, il rend d'autant plus difficile la copie systématique des gammes de la firme : s'il est rentable de contrefaire, sur une ligne de production longue, un modèle destiné à être diffusé sur plusieurs années, il est beaucoup moins rentable de lancer un circuit d'imitation sur un produit dont la période d'achat n'excède pas six mois.

De même dans le textile-habillement, le lancement de nouvelles collections à un rythme plus soutenu dans l'année ne pourrait que rendre les délocalisations moins aisées. Les mécanismes économiques qui permettent de contrefaire des modèles récents puis de les produire, à grande échelle, à un niveau de qualité acceptable sont plus complexes à maîtriser si les nouveaux modèles sont plus fréquents.

Le nombre de collections, dans le prêt à porter en France, est actuellement de deux par an (collection d'automne-hiver et collection printemps-été) : il pourrait être de quatre par an. D'ores et déjà, en effet, ces collections sont complétées, le cas échéant, par deux "réactualisations" (modèles de plein été et modèles de fins d'hiver).

Aux États-Unis, le nombre de nouvelles collections dans le prêt-à-porter s'élève à six, permettant ainsi la création d'un véritable "circuit court" qui favorise la localisation de la production.

Le choix d'une prime au renouvellement dynamique des lignes de produits et au renforcement de la créativité doit être encouragé par des moyens fiscaux.

Le crédit d'impôt-recherche qui permet aux entreprises de disposer d'un crédit sur le paiement de l'impôt sur les sociétés, plafonné à 40 millions de francs à partir de 1991, est un instrument utile qui devrait être amélioré et approfondi.

Le crédit d'impôt recherche est simple à mettre en oeuvre parce que l'octroi de l'aide est automatique sur simple déclaration de l'entreprise concernée.

Les dépenses prises en compte dans le crédit d'impôt-recherche comprenaient à l'origine un nombre limité de postes de dépenses, orientés autour de la recherche technologique : amortissement des immobilisations, frais de personnels de recherche-développement, frais de fonctionnement et dépenses en termes de recherche.

Le champ des dépenses éligibles a été étendu jusqu'à diverses dépenses de stylisme engagées par les industriels du textile-habillement : amortissement des brevets ; frais de participation aux réunions de normalisation ; dépenses de collections du secteur textile-habillement-cuir.

Le crédit d'impôt-recherche est un instrument fiscal relativement coûteux de l'ordre de 4 milliards de francs pour le budget de l'Etat en 1991. Mais il présente l'avantage de concerner toutes les entreprises et en particulier les plus petites d'entre elles : ces entreprises de moins de 100 millions de chiffre d'affaires réalisent environ 16 % des dépenses globales de recherche, obtiennent 43 % environ du crédit d'impôt selon les statistiques établies en 1989 par le ministère de la Recherche.

Le crédit d'impôt-recherche doit être étendu à tous les produits où les effets de mode sont susceptibles d'accélérer les renouvellements de gamme et de freiner ainsi l'impact des délocalisations. D'une manière générale, au-delà du secteur du prêt-à-porter, le crédit d'impôt-recherche devrait être appliqué à toutes les dépenses en matériel et en frais de personnel qui correspondent à la recherche de styles nouveaux et à la réalisation de prototypes.

Par ailleurs, le crédit d'impôt-recherche devrait également ne pas exclure les frais de renouvellement de lignes que l'entreprise engage en recourant, par des contrats de sous-traitance aux services de créateurs reconnus ou bureaux de style externes axés sur la conception de produits ou de vêtements.

La créativité n'est assurément pas le rempart décisif contre les délocalisations ; en revanche, tout ce qui favorise en France l'épanouissement de la création et sa diffusion dans le grand public est de nature à rendre moins aisées les contrefaçons massives dans lesquelles excellent les nouveaux pays industrialisés.

Le recours à des créateurs audacieux est par ailleurs un facteur puissant de valorisation d'une image de marque : la démarche d'un Philippe Starck réalisant des objets grand public accessibles dans les réseaux de vente par correspondance est assez exemplaire des possibilités de valoriser une "ligne française".

Le crédit d'impôt-recherche doit être l'outil fiscal privilégié de cette aptitude au renouvellement des produits nationaux et devenir un "crédit d'impôt-crédation".

B. LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

1. Mettre fin aux dysfonctionnements de l'Etat : Pour une démarche stratégique

La seconde partie du rapport a clairement montré les dysfonctionnements manifestes de l'appareil d'Etat : absence d'instruments de mesure, absence de réflexion stratégique, absence de directives et de direction....

Rappelons cet argument clé présenté par le commissariat aux armées : *« en l'absence de directives, de recommandation, de lignes de conduite des pouvoirs publics, il est proposé de retenir le principe... (des délocalisations) ».*

Il appartient aux plus hautes autorités de l'État de donner des instructions claires sur ce point. Les achats publics qui ne sont pas directement soumis à une pression concurrentielle ne peuvent servir de relais aux délocalisations, et autres vecteurs du chômage. Chaque semaine des administrations sont sollicitées pour aider telle ou telle démarche d'intermédiaires qui souhaitent utiliser les opportunités qu'offrent les pays à bas coût de main-d'œuvre pour mettre sur le marché européen des produits nouveaux. Il faut aujourd'hui une réponse publique claire à ce genre de démarches.

Tous les relais d'expression devront participer à ce travail de sensibilisation. Différentes formules paraissent possibles.

Votre rapporteur pense en premier lieu aux maires de toutes les communes qui ont subi sur leur terrain, les conséquences de ces délocalisations dramatiques et notamment aux maires de communes jumelées avec les villes de nos partenaires européens, qui sont eux aussi, touchés par ce phénomène. Ces jumelages doivent être mis à profit pour échanger nos opinions, et si possible, convaincre nos correspondants qu'ils doivent se préparer à affronter des difficultés identiques.

En second lieu, il convient de réfléchir à la mise en place d'un secrétariat rattaché auprès de M. le Premier Ministre qui fonctionnerait sur un modèle voisin du Secrétariat général de la défense nationale.

Ce secrétariat a pour objet de suivre les principaux événements susceptibles de mettre en jeu les intérêts de la France dans le monde et d'assurer la coordination des mesures de défense dans chacun des départements ministériels.

Etude à long terme et coordination : deux fonctions qui manquent de façon cruciale dans le domaine économique.

L'une des leçons de ces trois mois d'auditions aura été de constater l'absence de réflexion à long terme, tant de la part des acteurs privés, que des acteurs publics.

Quelle divergence, quel retard par rapport à nos concurrents du Japon qui, dès aujourd'hui, selon des sources concordantes, cherchent à sélectionner et prendre contact avec les responsables qui, dans l'ombre aujourd'hui seront les futurs dirigeants de demain !...

Il est temps -il est grand temps- de tirer les conséquences de la guerre économique, dont les délocalisations ne sont qu'un élément.

Il est également possible d'envisager un observatoire, indépendant associant élus, entreprises et administrations, qui travailleraient ensemble sur ce sujet majeur pour la fin du siècle.

Car la tâche est rude. Il ne faut pas seulement convaincre nos partenaires européens mais les Français eux-mêmes.

2. Mobiliser les citoyens

La désagrégation du corps social atteint d'une certaine façon le stade de la schizophrénie, caractérisée comme toute schizophrénie, par l'ambivalence de pensée et une conduite paradoxale..

Il y a en effet, et de façon particulièrement évidente, une contradiction totale entre l'attente du consommateur qui cherche à consommer plus et à meilleur marché et celle du citoyen qui cherche à avoir un emploi et demande à la société d'assurer sa protection sociale, (notamment en prélevant des charges sur ses salaires, qui seront autant de coûts pénalisants face à la concurrence de pays tiers).

La course du citoyen à la surenchère normative est sans limite : droits sociaux, avantages acquis, exigences d'environnement... mais le consommateur achète il va de soi, sans vergogne, les chaussures fabriquées en Chine par des prisonniers politiques qui travaillent dans des conditions voisines de l'esclavage, ou des chemises fabriquées en Malaisie ou ailleurs par des enfants de moins de 12 ans qui s'entassent dans des usines dortoirs où les contraintes d'environnement sont absentes.

L'un et l'autre -citoyen et consommateur- sont naturellement une seule et même personne.

Il y a dans ce comportement une impudeur, une conséquence, une irresponsabilité tragiques.

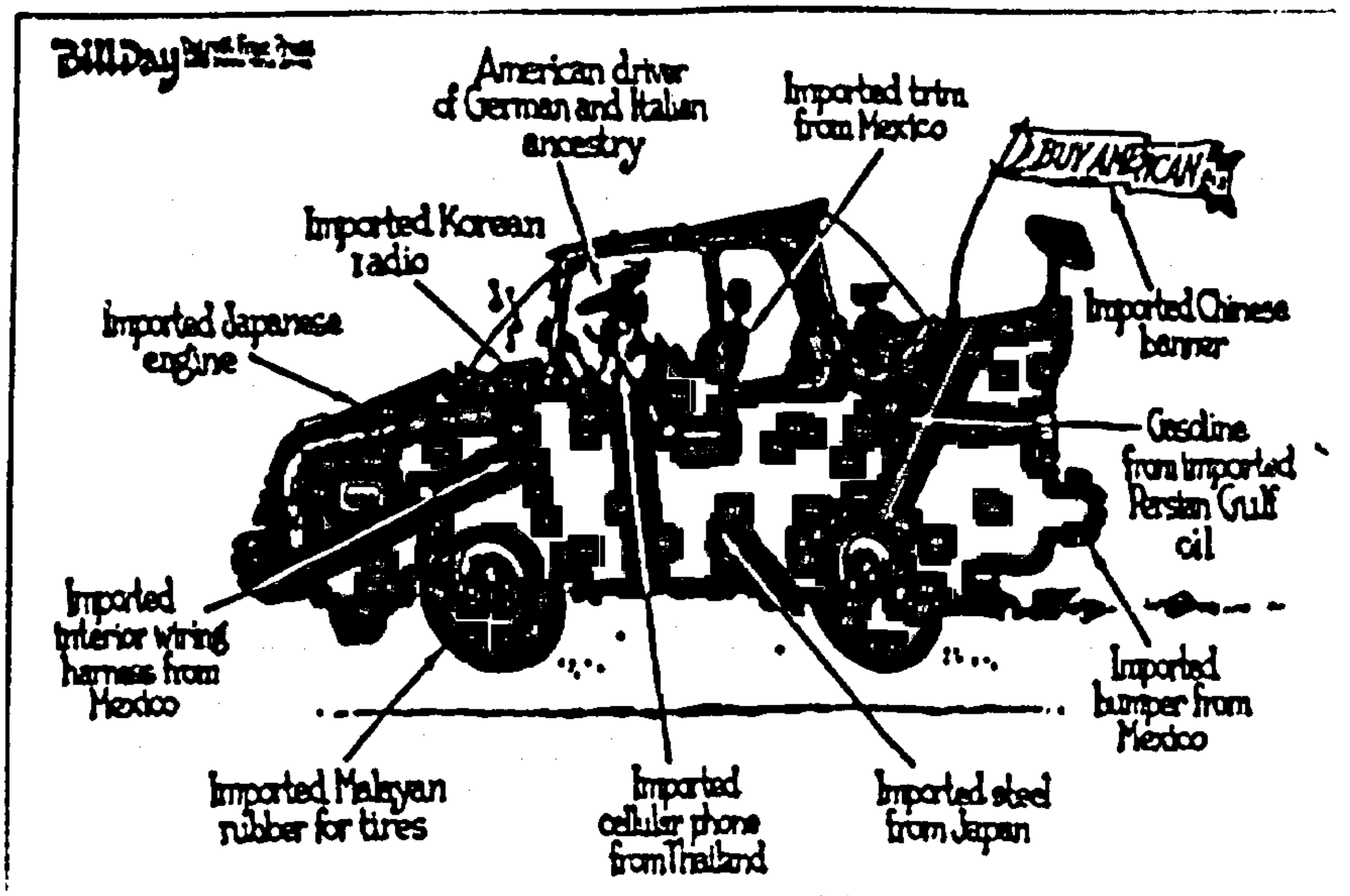
Cette adaptation nécessaire de ses comportements est aussi celle de notre société toute entière qui s'est donnée le nom de société de consommation, et qui en paye aujourd'hui le prix.

Cette prise de conscience pourrait être accélérée par deux dispositions simples.

3. Le rétablissement d'une politique de labels d'origine

Est-il totalement inconvenant que le consommateur citoyen soit informé de la provenance de ce qu'il achète ? Cette pratique, pourtant tout à fait courante il y a peu, disparaît progressivement dans les produits de grande consommation. Les indicateurs sur les colorants ou conservateurs subsistent, mais l'origine du produit lui-même fait souvent défaut.

Le problème est, il est vrai, complexe, tant les origines sont elles-mêmes variées, comme le montre ce dessin de la presse américaine.



Source : Herald Tribune, 2 avril 1993.

Cependant, sauf exception, la détermination de l'origine d'un produit ne devrait pas poser de problème majeur. A moins que l'information, maître mot du siècle et des démocraties ne s'arrête là où elle commence à gêner... Car on verrait bien vite que dans ses achats du quotidien, la part des importations est tout à fait déterminante.

Il ne s'agit pas de susciter un quelconque réflexe nationaliste, mais de prendre conscience d'un débordement progressif. D'ailleurs, pour éviter toute critique, et pour se plier aux règles communautaires, dans le cas d'une fabrication française, une indication limitée à la référence à la C.E.E. serait parfaitement suffisante.

4. L'établissement d'un partenariat distributeurs-producteurs-consommateurs

Collectivement, chaque catégorie est adverse des deux autres, alors que la situation du moment devrait les rendre partenaires.

Après avoir participé à la lutte contre l'inflation, pourquoi les grandes surfaces ne participeraient elles pas aujourd'hui à la lutte contre le chômage, d'autant plus que les consommateurs-producteurs sont sans aucun doute de biens meilleurs clients que les consommateurs chômeurs.

Au minimum, une trêve -organisée si besoin est sous l'autorité du secrétariat ou de l'observatoire évoqué ci-dessus- paraît nécessaire tant pour faire cesser le recours systématique au "meilleur marché" que pour arrêter les concentrations excessives conformément à l'ordonnance du 1er janvier 1986, et enfin atténuer la pression sur les fournisseurs (crédit fournisseurs). Pour les distributeurs eux-mêmes, cette logique de délocalisation a une suite et une fin. La suite est toujours un cran supplémentaire pour l'entreprise et pour l'emploi, mais la fin est celle du consommateur. A terme, personne ne sera épargné par le mouvement.

Un effort d'adaptation est nécessaire.

II - AU NIVEAU EUROPEEN

A. LES MESURES DE SAUVEGARDE

1. Renforcer les droits de douane

a) *La situation actuelle*

Les droits de douane ont connu des changements de régime et de structure, conduisant globalement à une baisse tendancielle. Trois facteurs peuvent être retenus :

- au fil des ans, les différentes négociations commerciales bilatérales et multilatérales ont ramené le taux tarifaire moyen pondéré à 5,19 % en 1989 (derniers chiffres disponibles). Toutefois, à la suite de concessions unilatérales ou mutuelles, l'incidence effective en 1989 a été de 2,84 % (derniers chiffres disponibles) ;

- en deuxième lieu, les importations communautaires en provenance de pays tiers, mesurées en pourcentage du P.N.B. de la Communauté, ont diminué de 12,6 % en 1980 à 9,5 % en 1991. C'est ainsi que ces importations, qui représentaient 23,6 % du commerce mondial en 1980, sont tombées à 21,9 % en 1990 (à l'exclusion des échanges intracommunautaires) ;

- enfin, l'évolution des prix sur le marché mondial, des taux de change et des tendances des importations a exercé une influence sur le résultat global.

Le tarif douanier de la communauté en matière de textile-habillement est l'un des plus bas du monde. En outre, la C.E.E. accorde des préférences tarifaires à tous les pays en voie de développement, ce qui leur permet de disposer de quotas d'entrée à droit nul dans la communauté, soit de bénéficier de plafonds tarifaires à droit nul sur certaines catégories de produits. Or, de nombreux pays ont des droits de douane supérieurs à 50 % dans le textile-habillement. Ces mesures douanières, conjuguées avec divers moyens de protection non tarifaires (limitation quantitative des importations ; application discrétionnaire des mesures de dédouanement) pénalisent fortement les exportations européennes.

Tableau n° 32
Exemples de droits de douane maximum sur le Textile - Habillement

%	Pays	Fibres synthétiques	Tapis	Pantalons	Robes	Linge de maison
50 à 200	Inde	170	ND	ND	ND	ND
	Pakistan	80	ND	ND	ND	ND
	Thaïlande	ND	100	60	60	100
	Egypte	50	ND	ND	ND	ND
	Sri Lanka	ND	60	60	60	60
	Australie	20	40	84	96	60
	Indonésie	10	35	60	60	35
25 à 50	Philippines	30	50	50	50	50
	Malaisie	20	40	30	40	30
	Brésil	20	40	40	40	40
	Argentine	38	38	38	38	38
< 25	Canada	13	22	25	25	25
	USA	15	10	30	17	23
	Japon	8	17	17	17	17
	CE	9	14	14	14	13

Source : Union des Industries Textiles et Union Française des Industries de l'Habillement.

ND : non disponible (prohibition totale).

Cette situation est d'autant plus grave que l'accord multifibres (A.M.F.) régissant les deux tiers du textile-habillement sera démantelé durant une période transitoire qui s'établira sur dix ans jusqu'en 2003. Le démantèlement des restrictions quantitatives, ainsi que le respect des règles et disciplines du G.A.T.T., qui sont le corollaire du démantèlement de l'accord A.M.F., ne trouvent pas de réelles contreparties dans les obligations très imprécises que s'engagent à respecter les pays tiers.

Une réponse claire doit être transmise à l'égard de ces pratiques déloyales non conformes aux principes du commerce international. Le relèvement sélectif des droits de douane de la communauté dans les secteurs les plus touchés par les délocalisations constituerait un message clair pour les pays concernés.

b) Les modifications

Toutes modifications des droits du tarif douanier commun sont fixées par un règlement du Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission.

Les régimes douaniers font l'objet de règlements communautaires, pris normalement par le Conseil à la majorité qualifiée (articles 28 et 113 du Traité de Rome).

Soit 54 voix favorables sur un total de 76 ont été réparties selon la pondération suivante :

Allemagne, France, Royaume Uni, Italie	10 × 4 =	40
Espagne	8	8
Belgique, Grèce, Pays Bas, Portugal	5 × 4 =	20
Danemark, Irlande	3 × 2 =	6
Luxembourg	2	2
		<hr/>
Total		76

Les règles de vote permettent la constitution de "minorités de blocage", lorsqu'au moins trois Etats totalisent 23 voix.

En pratique, ces règlements sont pris par la Commission agissant alors par délégation du Conseil.

Une difficulté supplémentaire de relèvement des droits de douane est de prévoir normalement une compensation entre les marchandises : une augmentation sur un produit doit être compensée par une diminution sur un autre. En outre, la question du relèvement des droits de douane en Europe relève de la politique générale des autorités communautaires vis-à-vis de la conduite des négociations du G.A.T.T.

c) Les effets économiques d'un relèvement des droits de douane

Outre le freinage que l'on peut attendre sur les importations en provenance de pays à bas coût de main-d'oeuvre, une augmentation des droits de douane inciterait aux investissements étrangers en Europe.

Le choix d'un relèvement des droits de douane aux frontières de la Communauté constituera un puissant facteur de constitution d'un bloc commercial et économique plus homogène au sein de l'Europe des Douze. Il s'agit également d'assurer une véritable réciprocité des échanges vis-à-vis des pays qui maintiennent des barrières tarifaires élevées.

Historiquement, la présence de "barrières douanières" dans un pays fut l'une des principales raisons des investissements des sociétés occidentales. Comme il n'était pas possible de pénétrer un marché par l'exportation, l'investissement à l'étranger, notamment sous forme de filiale, fut conçu comme étant le meilleur moyen de contourner ces barrières, d'être présent à l'intérieur du marché. C'est notamment le cas des investissements automobiles français en Chine (Peugeot, Renault...) ou japonais en Europe.

d) Les effets budgétaires d'un relèvement des droits de douane des ressources propres à l'Europe

• Le financement de la Communauté

Formellement, la Communauté est financée depuis 1970 par des "ressources propres", et non par des contributions des États (procédure habituelle pour le financement de toute organisation internationale). Ce système prévu par l'article 201 du Traité de Rome n'a jamais été remis en cause. Le Traité d'Union européenne prévoit lui aussi que "le budget est intégralement financé par des ressources propres" (et que) le Conseil fixe les modalités selon lesquelles les recettes budgétaires (...) sont mises à la disposition de la Commission ?

Le financement de la Communauté est assuré par différentes ressources qui se présentent comme suit (1992) :

Tableau n° 33
Recettes de la Communauté

	<i>(millions d'ECUS)</i>	
Prélèvements agricoles	2.328	3,7 %
Droits de douane	11.600	18,4 %
T.V.A.	34.666	55,0 %
4ème ressource P.N.B.	11.274	17,9 %
Divers	3.181	5,0 %
Total	63.649	100 %

En France, la participation de la France au budget des Communautés Européennes se fait sous la forme d'un prélèvement sur les recettes de l'Etat de 83,48 milliards de francs, répartis comme suit :

Tableau n° 34
Prélèvement sur les recettes de l'Etat
affecté aux Communautés Européennes

	<i>(milliards de francs)</i>	
Droits de douane	12,80	15,3 %
Prélèvements agricoles	2,07	2,5 %
T.V.A.	31,14	61,5 %
4ème ressource	17,47	20,9 %
Total	83,48	100 %

En dépit de cette position de principe, garante de l'autonomie financière de la Communauté, il faut reconnaître que ces ressources propres sont de deux types bien distincts (1) :

- il y a, d'une part, les "authentiques ressources propres" dites "ressources propres traditionnelles", constituées des droits de douane et prélèvements agricoles.

Ces ressources ont d'abord une spécificité juridique, car elles résultent de politiques communes. *Dans le cas de ressources propres traditionnelles, il y a bien transfert de souveraineté fiscale : les droits de douane ne sont pas seulement harmonisés (comme le sont les impôts indirects), mais résultent d'un tarif extérieur commun, fixé par un règlement adopté par le Conseil, sur proposition de la Commission, à la majorité qualifiée (article 28 du Traité de Rome).*

Ainsi, dans ce cas, les Etats n'apparaissent plus que comme des mandataires des Communautés chargés des opérations matérielles de recouvrement, ils agissent en réalité au nom des Communautés.

Ces ressources ont ensuite une spécificité économique. Les ressources propres par nature sont des perceptions sur les échanges avec les pays tiers et non sur la richesse nationale proprement dite. On remarquera en outre que le lieu de perception des droits de douane correspond de moins en moins avec le lieu où les marchandises sont consommées ("effet Rotterdam"), il est par conséquent peu justifié que le produit de ces recettes revienne à l'Etat qui les a perçues, les solutions de péréquation étant dans ce domaine impraticables.

1. Cette situation a fait l'objet d'une étude approfondie dans l'excellent rapport de notre collègue René Trégouët, rapporteur spécial chargé de l'évaluation de la participation française au budget des Communautés Européennes - annexe n° 2 Affaires européennes et article 36, du tome III du rapport sur la loi de finances pour 1993, Senat (1992-1993) n° 56 des relations financières entre la France et les Communautés européennes.

Il y a d'autre part, les "autres ressources propres" constituées d'un prélèvement de T.V.A., et d'une ressource complémentaire dite "quatrième ressource" calculée sur le P.N.B. qui présente la singularité de s'adapter aux dépenses : la 4ème ressource est une ressource d'équilibre du budget, destinée à financer le solde entre les dépenses et les autres recettes de la Communauté.

En dépit de leur qualification de "ressources propres communautaires", il ne s'agit pas d'autre chose que de mettre à la disposition de la Communauté de véritables contributions nationales calculées sur la richesse des États (T.V.A. et surtout P.N.B.).

Dans le cas de la 4ème ressource, le système de financement communautaire est même totalement unique, puisque le montant se calcule par solde entre les dépenses à financer, et les autres recettes disponibles, exactement comme une subvention d'équilibre automatique.

• Un relèvement des droits de douane

Ce système ne paraît pas sain et même défendable : en pleine période de crise budgétaire, la Communauté -le Conseil sur proposition de la Commission- ne peut demander aux États de financer les augmentations de son budget sous la forme d'une subvention d'équilibre automatique.

Ce système est d'autant plus aberrant que la Communauté dispose de vraies ressources propres, dont elle a seule- la maîtrise totale : les droits de douane.

Or, leur part dans le financement de la Communauté n'a cessé de diminuer.

L'évolution des droits de douane s'établit comme suit :

Tableau n° 35

	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Budget de la Communauté ...	6.385	16.432	28.082	46.469	56.243	63.049	66.310
Droits de douane	3.151	5.906	8.310	10.285	11.476	11.600	13.118
En % du budget communautaire	49,3	36	29,6	22,1	20,4	18,4	19,8

Les droits de douane -qui est la seule vraie ressource propre communautaire- représentent moins de 20 % du budget.

Un relèvement significatif des droits de douane donnerait une aisance budgétaire à la Communauté, et surtout éviterait de pénaliser les États, par des prélèvements automatiques contestables (ajustement automatique de la 4ème ressource qui pèse sur la richesse nationale et les ressources budgétaires de l'État).

Une augmentation de 25 % des droits de douane représenterait une économie sur le prélèvement opéré sur les recettes fiscales de l'État de 3,2 milliards de francs.

Cette recette communautaire serait même accrue par un élargissement de l'assiette des droits de douane aux flux immatériels.

2. Taxer les flux immatériels d'échanges de données

L'application d'un tarif douanier uniquement fixé sur les mouvements de biens tangibles est devenu totalement obsolète à l'heure d'une économie dématérialisée et mondialisée.

a) Une taxation nécessaire

La production de services est un élément vital de nos sociétés développées. La mondialisation de l'économie s'opère à travers l'accroissement des transports et l'explosion des télécommunications.

Dans l'ensemble des grands pays de l'O.C.D.E., les services sont prépondérants : les services, hors revenus de facteurs, ont représenté en 1990 70 % du P.I.B. des États-Unis, 58 % du P.I.B. de la France et 60 % du P.I.B. de l'Allemagne.

Plus frappante encore est la ventilation des grandes zones économiques de développement en matière d'échanges de services : par ordre décroissant apparaissent parmi les exportateurs de services : la C.E.E. pour 30 %, les États-Unis pour près de 25 % suivis du Sud-Est asiatique à hauteur de 12 % (hors Japon mais Chine comprise). Le Japon intervient pour moins de 8 %.

La part relative des pays du Sud Est Asiatique est impressionnante eu égard à leur P.N.B. et à leur commerce extérieur. Encore faut-il mesurer que les exportations de service de la France sont essentiellement excédentaires sur les postes des "voyages" et des

"grands travaux" tandis que que les "services extérieurs divers", qui comprennent notamment le secteur des télécommunications est lui, déficitaire.

Il importe donc en priorité de doter la France puis la Communauté d'un dispositif de taxation spécifique des flux transfrontières des biens immatériels. Ce dispositif suppose d'appréhender statistiquement les flux d'échanges qui peuvent s'opérer par exemple à travers le canal des satellites de télécommunications. Il rend nécessaire une révolution juridique et douanière pour frapper ces biens sur leur valeur réelle, c'est-à-dire leur valeur d'acquisition par les sociétés européennes.

Toute la difficulté est que l'Administration des douanes est aujourd'hui dans l'incapacité d'appréhender une marchandise qui ne fait l'objet d'aucun support physique. Le "tamis" du tarif douanier commun (T.D.C.) établi par le Traité de Rome n'est pas assez fin pour déceler et filtrer les nouveaux moyens de communication de masse qui participent à la mondialisation de l'économie par exemple, les enregistrements destinés à la télédiffusion, originaires de pays tiers qui sont introduits sur le territoire de la Communauté, par voie hertzienne ou en utilisant le câble, échappent aux droits de douane. Taxer la durée de la communication n'aurait pas de sens puisque cela serait sans rapport avec le contenu de la transmission qui en détermine la valeur.

Lorsque l'enregistrement de données exportées fait l'objet d'un support (films, vidéocassettes ou disquettes informatiques), l'importation fait l'objet de ce que l'on appelle un droit spécifique. Ce droit pourrait être calculé *ad valorem* en tenant compte du prix de cession du bien qui peut être évidemment relativement élevé lorsqu'il s'agit d'un logiciel informatique bâti "sur mesure". Or, en réalité, afin d'éviter les risques de double taxation (avec la perception de la T.V.A.) et dans un souci d'harmonisation des réglementations, il a été décidé au niveau communautaire de ne taxer les enregistrements vidéos ou les logiciels en ne tenant compte que de la valeur du support. Cette situation relativement aberrante aboutit à ne taxer en douane un logiciel étranger, qu'à la hauteur du prix des disquettes de "trois pouces et demi" sur lesquelles il est sauvegardé. Il en est de même pour une cassette ou une vidéocassette (support magnétique) (1).

Les opérations de prestations de service délocalisées à l'étranger sont donc taxées au même titre que les opérations effectuées en France.

1. Seules les films, sur support celluloïde, sont taxés "ad valorem"

Il ne subsiste donc comme forme de fiscalisation des flux de données que l'imposition à la T.V.A.

Le "traitement de données et la fourniture d'informations" sont imposables en France lorsqu'elles sont effectuées par un prestataire établi hors de France et que le bénéficiaire est assujéti à la T.V.A. en France (article 269.3 du code général des impôts).

Ce type de prestations est appréhendé pour sa valeur réelle en fonction des factures correspondantes. Ces dernières ne peuvent que difficilement faire l'objet de fraude dans la mesure où elles sont requises en matière de déduction pour le calcul de l'impôt sur les sociétés. Ces prestations sont donc bien imposées à la T.V.A. Il convient d'ailleurs de noter que la T.V.A. acquittée par le secteur des services représente près du quart (23,64 %) de la T.V.A. déductible selon une enquête réalisée par la D.G.I. en 1990.

La T.V.A. est un instrument fiable. Il convient de l'utiliser dorénavant à bon escient pour taxer spécifiquement les prestations de service en matière de traitement de données en provenance de pays extérieurs.

b) Des difficultés techniques qui ne sont pas incontournables

Il convient désormais de taxer globalement l'ensemble des prestations de services délocalisées à l'extérieur. L'appréhension de leur coût devra s'effectuer de manière systématique à partir de leur valeur d'acquisition telle qu'elle ressort de la comptabilité de l'entreprise.

Les contrôles pourront être opérés à partir du montant des facturations acquises au titre de l'utilisation des services de télécommunication internationaux. La taxe douanière sur les flux de données sera variable selon le pays d'origine de réalisation des prestations.

Ce dispositif suppose de mettre aujourd'hui en place les instruments de déclarations statistiques qui permettront de mettre en relation les mouvements de télécommunication sur les réseaux internationaux et le prix de cession des données transférées, tel qu'il ressort des données comptables de l'entreprise.

Le dispositif de prélèvement sera alors mis en place de manière à permettre de prélever une taxe spécifique en fonction de l'origine de la prestation de service importée.

3. Se doter d'un instrument efficace de défense commerciale européenne

La Communauté Européenne doit se doter, à l'image des Etats-Unis, d'un outil juridique qui lui permette d'obtenir rapidement des concessions unilatérales de la part de partenaires déloyaux.

La *section 301* du Trade Act de 1974 autorise en effet l'exécutif américain à lancer des représailles rapides contre tout pays dont les pratiques commerciales sont indûment restrictives et contraires aux intérêts américains. Le "*super 301*" permet à une agence indépendante, l'U.S.T.R. (United States Trade Representative) d'intervenir de manière quasi-automatique dès lors qu'une pratique déloyale est constatée.

Même si le "*super 301*" est en réalité peu utilisé, il s'agit d'une arme de dissuasion redoutable contre toute volonté marquée de franchir les bornes du commerce international légal. L'Europe doit se doter d'un instrument similaire.

Au cours du premier débat qu'il a tenu, le jeudi 27 mai 1993, selon la nouvelle procédure prévue par l'article 88-4 de la Constitution, le Sénat, par la voix avisée de M. François Blaizot, rapporteur de la Commission des Affaires Economiques, sur la proposition de résolution (n° 300 - 1992-1993) relative aux instruments communautaires de défense commerciale, a montré le chemin à suivre.

L'objectif de la résolution précitée est de renforcer l'efficacité des instruments de défense commerciale de la Communauté en respectant deux principes :

- Tout d'abord, en imposant des délais impératifs, quant au déroulement de la procédure : l'examen de la recevabilité de la plainte devrait se faire en un mois ; l'ouverture de l'enquête interviendrait dans un délai de 6 mois. Le Conseil des Ministres aurait deux mois pour se prononcer sur les mesures définitives à adopter.

- Par ailleurs, la proposition de résolution vise à remédier de manière pragmatique aux blocages institutionnels sans désaisir le Conseil au profit de la Commission. Si le Conseil ne respectait pas le délai de deux mois pour se prononcer sur les propositions de la Commission, la décision proposée par cette dernière prendrait effet, à moins que le Conseil ne décide le contraire, à la majorité simple.

La mise en oeuvre de la résolution du Sénat constituerait une première avancée. Mais, à terme, ce serait d'une véritable arme de rétorsion en matière de de défense commerciale dont l'Europe aurait besoin.

L'instruction des plaintes des producteurs devrait être confiée à une autorité indépendante composée à la fois de hauts magistrats des Etats membres et de représentants des entreprises exportatrices, disposant de moyens administratifs renforcés, par un redéploiement des services de la Commission, ou pour le recours à des cabinets privés qui seraient parfaitement armés pour effectuer ces travaux (certains cabinets se sont en effet spécialisés par filière de production et arrivent à démonter de façon extrêmement fine les coûts et procédés de fabrication. *Cabinets Boss et Boudon, Solving International*, entendus par le groupe).

Des mesures provisoires de rétorsion devront pouvoir être imposées dans le mois qui suit le dépôt de la plainte dès lors qu'il apparaîtra que les importations en provenance d'un pays particulier sur un secteur spécifique, soit connaissent une accélération anormale, soit représentent une part excessive du marché des importations.

Les mesures de sanctions définitives doivent être recentrées sur l'augmentation spécifique des droits pour les produits faisant l'objet d'une pratique de dumping.

L'instruction des plaintes doit veiller à prendre en compte le risque que des importations déloyales font peser sur les intérêts d'une "branche industrielle communautaire", et non pas uniquement sur les "intérêts communautaires" entendus au sens large. L'affaiblissement d'une filière industrielle, même si elle ne peut concerner apparemment qu'un ou deux Etats membres, est un préjudice ressenti par l'ensemble de la Communauté et ouvre la porte à des stratégies de dumping sélectif de la part de nos partenaires commerciaux.

B. LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

1. Choisir et organiser la préférence communautaire

Le respect d'une préférence communautaire constitue une priorité élémentaire, et bien connue qu'il est inutile de développer. Trois mois de travaux et d'auditions ont seulement montré qu'en dépit des déclarations apaisantes, cette préférence communautaire est souvent un leurre.

En matière de marchés publics, la condition de soustraction à l'extérieur de la Communauté doit être définie en priorité, car il ne servirait à rien de pénaliser nos entreprises françaises en accordant un marché à une entreprise d'un autre pays membre si celle-ci délocalise son activité et sous-traite en réalité le marché à une entreprise extérieure. Tel serait d'ailleurs le cas de l'établissement de catalogues de la Très Grande Bibliothèque qui selon certaines sources aurait été confié à une société du Royaume-Uni, qui en réalité, soustraiterait le dossier aux Philippines.

L'absence de règles homogènes en matière de soustraction internationale peut faire des ravages considérables à l'Europe.

La préférence doit être communautaire, et non nationale. Il va de soi que les mêmes règles doivent s'appliquer à tous les pays de la Communauté, y compris par ceux tenter par une préférence nationale qui n'est plus adaptée aux enjeux actuels.

On peut, à cet égard, observer que certains États semblent accepter et pratiquer cette préférence communautaire plus que d'autres.

Ainsi, sur 126 marchés publics textile-habillement passés par des États membres avec des sociétés d'un autre État membre, 64 marchés, soit exactement la moitié, ont été passés par la France.

58 % des marchés publics textiles passés par la France ont été passés avec une société d'un autre État membre contre 3,4 % par les Anglais, et ... 1,3 % par l'Allemagne.

Tableau n° 36
Récapitulation de la part (en %) des marchés publics textiles passés par les pays de la C.E.E. avec un autre État membre

Années considérées	France	Italie	Pays Bas	Royaume- Uni	Belgique	Allemagne	Danemark
	1989 1992	1991 1992	1991 1992	1989 1992	1989 1992	1990 1992	1989 1993
a) total du nombre de marchés textiles passés	129	212	20	445	222	382	67
b) Total des marchés passés par chaque pays CEE avec un autre membre CEE dont France....	64	15 6	11 0	15 1	8 1	5 0	8 1
a/b part relative (en %) et arrondi	49,5 %	7 %	55 %	3,4 %	3,6 %	1,3 %	12 %

Source : FACIM (Fédération nationale des fabricants de fournitures administratives civiles et militaires) - Commission des finances du Sénat

2. La nécessité d'une monnaie commune

Ce rapport n'est pas le lieu de débattre des avantages comparés de la monnaie unique et de la monnaie commune. En revanche, il apparaît clairement que les dévaluations successives de monnaies de certains pays de la Communauté au cours du dernier trimestre 1992 ont elles aussi provoqué une perturbation majeure dans les règles du commerce international et intra européen en particulier.

Dans ses relations commerciales avec le reste du monde, la Communauté est affectée par l'absence d'une monnaie commune.

Cette question a fait l'objet d'un large débat au cours de la campagne relative au référendum portant autorisation de ratification du Traité de Maastricht. La mise en place d'une monnaie commune ne pourra se faire que progressivement dans le respect des étapes prévues par le Traité. Le projet de loi relatif à l'autonomie de la Banque de France présenté par le Gouvernement de M. Edouard Balladur, s'inscrit dans le nécessaire processus de rapprochement du statut des monnaies européennes.

Un tel rapprochement est nécessaire au-delà des disciplines limitées imposées par le S.M.E. pour assurer l'unité européenne face aux risques de dumping monétaire qui venant se conjuguer avec les effets du dumping social démultiplient les facteurs de délocalisation.

III - UNE RECONSIDÉRATION DES RÈGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL: LE G.A.T.T. EST-IL MORT?

Faut-il remettre en cause le libre-échange ? Cette question n'aurait pu être posée il y a seulement quelques mois, tant il est vrai, qu'il avait remarquablement réussi en accompagnant, (voire en aidant) la prospérité. Le miracle a ses limites et la menace que fait peser la concurrence imparable et croissante des pays à bas coût de salaire sur les pays dits riches est considérable.

Cette concurrence est en grande partie une duperie. De nombreux Etats traités comme "*nouveaux pays industriels*" ou encore parfois comme "*pays en voie de développement*" ont d'ores et déjà des revenus supérieurs à ceux de certains Etats de la Communauté : Singapour, Hong Kong ont des P.I.B. par habitant supérieur à celui du Portugal ou de la Grèce. Mais ces pays d'Asie sous-traitent à leur tour auprès de leurs voisins, qui eux, restent dans la misère...

Elle affaiblit les pays dits riches, sans enrichir les pays pauvres. L'augmentation du niveau de vie dans les pays demanderait au mieux plusieurs dizaines d'années pendant lesquelles les économies européennes constateront, immobiles, que leur tissu industriel et leur tissu social se défait peu à peu.

Cette évolution témoigne en outre aussi d'une grande hypocrisie dans la mesure où le citoyen européen multiplie ses exigences dans son propre pays (environnement, droits sociaux...) mais achète sans sourciller des produits venant d'autres pays qui bien souvent ignorent totalement ou bafouent ces disciplines.

L'Europe paraît désormais au pied du mur : ou bien elle ajuste ses standards de vie, de protection sociale, à ses capacités réelles de protection, ou elle garde ses exigences, et elle accroît ses protections.

Deux solutions s'offrent à l'Europe.

Les propositions courantes tendent aujourd'hui à multiplier les conditions *«en exigeant de la part des concurrents le respect des droits de l'homme et de la démocratie...»*. Cette initiative sera-t-elle suffisante ? Il est peine d'en douter.

La constitution de blocs régionaux, de zones d'échanges entre pays à économie comparable s'imposera aux responsables.

Le G.A.T.T. ne survivra pas à ses contradictions.

CONCLUSION

PREFERENCE COMMUNAUTAIRE

Au regard de la montée du chômage, le feu est dans la maison.

L'économie s'est mondialisée alors que l'État, en France comme au sein de chacun des pays membres de la Communauté européenne, persiste à lever des impôts et des contributions de solidarité assis sur les actes de production. Dès lors, l'entreprise soumise à un environnement concurrentiel implacable est placée dans l'obligation d'aller produire là où les facteurs de production sont les moins coûteux. Au moment où la nation et l'entreprise semblaient enfin réconciliées, le divorce paraît inéluctable. A l'évidence, l'Europe devient un vaste marché ouvert aux marchandises et services provenant de territoires extérieurs.

Dans ce contexte, de graves questions viennent à l'esprit : les moyens modernes de transport des biens et de transmission de données rendent-ils l'exode des emplois inexorable ? La plupart des activités ne sont-elles pas désormais délocalisables ? Le processus s'accélère, peut-il encore être maîtrisé ? La politique n'est pas un abandon. Tout fatalisme ne manquerait pas d'aboutir au déchirement du pacte social, de conduire à la révolte. L'heure est venue d'exprimer avec force un cri d'alarme.

Quels que soient les efforts entrepris, par les autorités publiques comme par les acteurs économiques et sociaux, le pire est-il devant nous ? L'essentiel est-il ailleurs ?

Toutefois, pour préserver l'optimisme, il est judicieux d'accueillir positivement tous les signes qui témoignent d'une prise de conscience encourageante. Ainsi, les distributeurs se préoccupent du pouvoir d'achat de leurs clients. Telle firme renonce à la campagne

publicitaire qu'elle se proposait de mettre en oeuvre pour vanter les prix alléchants d'équipements manufacturés en Asie. Le système révèle ses contradictions et ses limites. Le citoyen lui-même doit remettre en harmonie les exigences du consommateur et les attentes du producteur en terme de salaires et de protection sociale pris en charge par l'entreprise qui l'emploie. A l'évidence, le grand écart peut encore être évité.

La guerre est devenue commerciale et sans doute implacable. Jusqu'à maintenant, aveuglées par la croissance, la France et l'Europe ont cru pouvoir se dispenser de réflexion stratégique. Les fruits de la croissance masquaient les méfaits grandissants des dysfonctionnements de l'Etat. La mise en oeuvre de mesures appropriées répond à une nécessité vitale. C'est parce qu'elle deviendra plus vigilante et saura sauvegarder ses intérêts que l'Europe sera enfin reconnue et assumée par ses ressortissants. La préférence communautaire est incontournable.

En tout état de cause, il ne saurait s'agir d'opérer un repli frileux à l'intérieur de l'espace communautaire. Ni la forteresse, ni la zone de libre-échange ne sont aptes à apporter des réponses adaptées. Tous ceux qui entendent venir en aide aux peuples qui souffrent et enrayer la misère du monde doivent être conscients qu'au-delà des déclarations vertueuses et des bonnes intentions les actes ont besoin d'être gagés par l'efficience interne.

Nos compatriotes sont quotidiennement saisis par des interrogations inquiètes, souvent à la frontière de l'angoisse. Toute politique prend appui sur une vision du monde et de son évolution. Il reste à faire justice des contradictions et des hypocrisies ambiantes, à manifester foi en l'avenir. La mise en perspective proposée dans le présent rapport donne un cap. Puisse-t-elle renforcer la confiance et l'espoir.

EXAMEN EN COMMISSION

Réunie le jeudi 3 juin 1993 sous la présidence de M. Christian Poncelet, la commission a procédé, sur le rapport de M. Jean Arthuis, rapporteur général, à l'examen des conclusions du groupe de travail sur les délocalisations, hors de France, des activités industrielles et de services.

M. Christian Poncelet, président, a tout d'abord souligné l'importance du problème des délocalisations pour l'économie française confrontée au chômage et aux importations massives de produits provenant de pays à bas coût de main-d'oeuvre.

M. Jean Arthuis, rapporteur général, a dressé un bilan alarmiste de l'accélération des délocalisations qu'il a attribuée à la baisse des coûts de transport, à la dématérialisation des échanges et à la mondialisation de l'économie. Il a souligné que dans les secteurs de l'électronique, du textile, de l'habillement, de la chaussure et de l'horlogerie, la moitié des effectifs avait disparu en quinze ans.

Il a montré que les délocalisations constituaient "un engrenage implacable" qui se propageait entre les entreprises d'un même secteur avant de se développer dans toute une filière de production.

Il a remarqué que les pays d'accueil des délocalisations devenaient des plates-formes qui engendraient ultérieurement, à leur périphérie, de nouvelles zones de délocalisations. Il a souligné enfin sur le plan social, qu'en période de crise, le prix était de façon caricaturale le facteur déterminant du choix d'un produit par le consommateur.

Evoquant les causes des délocalisations, M. Jean Arthuis, rapporteur général, a dressé le tableau des différences de coûts de main-d'oeuvre, de conditions de travail et de niveaux de protection sociale entre les pays industrialisés et les pays d'accueil des délocalisations. Il a mis l'accent sur l'importance des prélèvements obligatoires qui pèsent sur les entreprises et sur les salaires en France.

Puis il a mis en évidence l'existence d'une pression sur les prix, dans notre pays, par le biais d'un "consuérisme administré" tendant à la modernisation et à la concentration de la distribution.

Il a fait ensuite apparaître certains "dysfonctionnements de l'Etat" en mettant l'accent sur l'absence de réflexion stratégique d'ensemble et sur l'insuffisance des statistiques actuelles en matière d'échanges extérieurs. Il a regretté que des commandes publiques puissent indirectement contribuer au phénomène des délocalisations.

Il a souligné que les délocalisations permettaient à une minorité de générer des profits importants en raison de l'écart entre les standards de consommation des européens et le niveau de rémunération dans les pays nouvellement industrialisés.

Puis, M. Jean Arthuis, rapporteur général, a présenté les propositions du groupe de travail pour lutter au niveau national et européen contre les délocalisations.

Il a ainsi préconisé un allègement des charges pesant sur les salaires versés par les employeurs, qui serait compensé par un relèvement des impôts de consommation, et en particulier de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.), la réduction progressive de la composante salariale de l'assiette de taxe professionnelle, à recettes constantes pour les collectivités locales et la transformation du crédit d'impôt-recherche en crédit d'impôt-crédation.

Il a, par ailleurs, souhaité que ces mesures fiscales soient complétées par la création d'un secrétariat général à la lutte contre les délocalisations, la mise en place d'un observatoire statistique, la valorisation par les pouvoirs publics d'un label d'origine éventuellement européen, et la recherche d'un partenariat entre distributeurs, consommateurs, et producteurs.

Sur le plan européen, M. Jean Arthuis, rapporteur général, a préconisé :

- l'institution rapide d'une monnaie commune ;
- un relèvement sélectif des droits de douane sur les produits délocalisés ;
- le recentrage des recettes de la communauté sur des recettes douanières propres ;
- une taxation spécifique des flux transfrontières de données en fonction de leur origine pour leur valeur d'acquisition ;

- la mise en place d'un instrument de défense commerciale extérieur dissuasif à l'encontre des pratiques déloyales ;

- la systématisation du principe de la préférence communautaire.

M. Jean-Pierre Masseret a estimé que la question des délocalisations débouchait sur la critique du système capitaliste. Il s'est inquiété du risque qui pesait sur le système bancaire français dans la perspective d'une future privatisation. Il s'est demandé si la fiscalisation accrue des revenus et des profits n'était pas préférable à une augmentation des impôts de consommation dans la perspective d'un allègement des coûts de production.

M. René Ballayer a estimé que la solution au problème des délocalisations passerait par une plus grande solidarité européenne et a souhaité que le différentiel de protection sociale entre les économies européennes et certains pays nouvellement industrialisés, donne lieu à un prélèvement spécifique sur les importations dont le produit serait affecté à un fonds international de solidarité. Il a rappelé que dans son rapport au Gouvernement de 1987 sur la taxe professionnelle, il avait proposé le remplacement d'une fraction de l'assiette salariale par la prise en compte des bénéfices des entreprises.

M. Christian Poncelet, président, a rappelé les difficultés de la mise en place dans les années soixante-dix, d'une surtaxation des importations de soja et de manioc à bas prix provenant des Etats-Unis.

M. René Trégouët, après avoir rappelé l'échec économique patent de l'ex-URSS, a souligné l'importance d'une approche culturelle du phénomène des délocalisations en remarquant le caractère très dispersé de la distribution au Japon. S'inquiétant du risque de transformation progressive des industriels européens en négociants, il s'est prononcé en faveur de l'instauration de droits de douane élevés aux portes de la Communauté européenne.

M. Jean Clouet, a souligné l'intérêt du maintien de débouchés extérieurs compte tenu des surcapacités de production communautaires, et a rappelé que le commerce international était un facteur de développement pour les nations défavorisées.

M. Philippe Adnot a souligné que la concurrence des nouveaux pays industrialisés rendrait, en définitive, les délocalisations de moins en moins rentables pour les industriels qui les pratiquaient. Il s'est inquiété des effets de concurrence déloyale à travers les différentiels de parités monétaires et s'est demandé si la

France "devait attendre l'Europe" pour lutter contre les délocalisations.

M. Christian Poncelet, président, a souligné la résignation des pouvoirs publics en Europe devant les risques que présente une "Europe - passoire". S'agissant de la réforme de la taxe professionnelle, il s'est interrogé sur la réduction des potentialités fiscales pour les collectivités locales sur le territoire desquelles sont situées peu d'entreprises de services.

En réponse aux différents intervenants, **M. Jean Arthuis, rapporteur général** :

- a remarqué que la nationalisation des banques n'était pas une garantie contre les délocalisations ;

- a souligné les risques d'affaiblissement de l'Etat face à la stratégie des entreprises dans une économie mondialisée ;

- a insisté, s'agissant de la taxe professionnelle, sur la priorité à donner à la stabilité des ressources fiscales et au maintien de l'emploi pour les collectivités locales ;

- a estimé que l'Europe saurait d'autant mieux agir qu'elle serait plus forte et mieux ordonnée.

ANNEXES

ANNEXE 1

**Composition de la délégation du groupe de travail
sur les incidences économiques et fiscales
des délocalisations hors du territoire national
des entreprises industrielles et de services**

-§-

- **M. Jean ARTHUIS,**
Rapporteur général (Union Centriste, Président du Conseil
Général de la Mayenne), Président du groupe de travail ;
- **M. Bernard BARBIER** (U.R.E.I., Côte d'Or), Vice-Président ;
- **M. Jean-Pierre MASSERET** (Groupe Socialiste, Moselle), Vice-
président ;
- **M. Jacques OUDIN** (R.P.R., Vendée), Vice-président ;
- **M. Philippe ADNOT**, (non inscrit, Aube) Vice-président ;
- **Mme Maryse BERGE-LAVIGNE** (Groupe socialiste, Haute-
Garonne) ;
- **M. Maurice BLIN** (Président du groupe de l'Union Centriste,
Ardennes) ;
- **M. Jean CLOUET** (U.R.E.I., Val-de-Marne) ;
- **M. Henri COLLARD** (R.D.E., Eure) ;
- **M. Emmanuel HAMEL** (R.P.R., Rhône) ;
- **M. Jacques SOURDILLE** (R.P.R., Ardennes) ;
- **M. Robert VIZET** (Groupe Communiste, Essonne).

ANNEXE 2

LISTE DES AUDITIONS

Mercredi 3 mars 1993

• **Audition de M. QUELENNEC, Chef du service des statistiques industrielles au Ministère de l'Industrie.**

• **Audition de M. Xavier NOËL, Président de la société chaussures "Noël", et de M. Olivier BOUISSOU, Président de la Fédération nationale de l'industrie de la chaussure en France.**

• **Audition de MM. MAUDUIT et ANUS, Président et Délégué Général de la Fédération des industries et matériels audiovisuels et électroniques (électronique grand public).**

Mercredi 10 mars 1993

• **Audition de M. Thierry NOBLOT, délégué général de l'Union des industries textiles.**

• **Audition de M. Jean-Pierre DUPORT, délégué à l'aménagement du territoire.**

Mercredi 17 mars 1993

• Audition de M. Alexis GOURVENNEC, Président du comité économique régional des fruits et légumes de la Région Bretagne.

• Audition de M. Jacques BOUYER, Président du Groupement des industries électroniques.

• Audition de M. Marcel ALBERT, Conseiller régional des pays de Loire.

Mercredi 24 mars 1993

• Audition de M. Pierre DELLIS, délégué général de "SYNTEC Informatique", Chambre syndicale professionnelle des sociétés de services et d'ingénierie informatique.

• Audition de M. Jean-Pierre GONDRAN, Directeur général adjoint de la fédération des industries mécaniques.

• Audition de M. Daniel ABOAF, délégué général de la fédération nationale des industries du jouet.

Mardi 7 avril 1993

• Audition de M. le commissaire général VOISARD, président du comité de coordination des commissariats des armées.

Mardi 13 avril 1993

• Audition de M. Michel TALY, directeur du service de législation fiscale (S.L.F.).

• Audition de M. Michel DANET, sous directeur à la direction des douanes.

Jeudi 15 avril 1993

- **Audition de M. Louis-André KREISS, Sous-directeur à la direction des relations économiques extérieures (D.R.E.E.).**
- **Audition de M. Jean SALMONA, Président du C.E.S.I.A., conseil en organisation chargé d'une étude par la Commission des Communautés européennes sur le partenariat entre l'Europe, l'Inde et la Chine.**

Mercredi 21 avril 1993

- **Audition de M. Christian BABUSIAUX, directeur général de la concurrence, de la consommation, et de la répression des fraudes (D.G.C.C.R.F.).**
- **Audition de M. Régis ASTIER, directeur général des affaires internationales au C.N.P.F.**
- **Audition de M. Michel DALIN, délégué général de la chambre française de l'horlogerie et des microtechniques.**

Jeudi 22 avril 1993

Déplacement d'une délégation du groupe de travail au siège de la Commission des Communautés européennes - Bruxelles.

- **Audition de M. SMITH, responsable de la compétitivité et questions générales de politique industrielle à la Direction générale "Marché intérieur et affaires industrielles".**
- **Audition de M. Raymond SIMONNET, directeur général adjoint à la Direction générale "Concurrence".**
- **Audition de M. Hans-Friedrich BESELER, directeur à la Direction générale "Relations extérieures".**

- **Audition de M. Carlo SAVOINI, directeur à la Direction générale "Emploi, relations industrielles et affaires sociales".**

En outre, ont été entendus au cours de ce déplacement :

- **M. Karl VAN MIERT, commissaire européen chargé de la politique de la concurrence.**

- **Mme Christiane SCRIVENER, commissaire européen chargé de la fiscalité.**

- **M. Jérôme VIGNON, responsable de la cellule perspective.**

Mercredi 28 avril 1993

- **Audition de M. Antoine JEANCOURT-GAIGNANI, président de la banque Indosuez.**

- **Audition de M. Philippe-Jean LECAS, délégué général de l'union française des industries de l'habillement (U.F.I.H.).**

- **Audition de M. Alain GILLETTE, président de l'union générale des achats publics (U.G.A.P.).**

Mercredi 5 mai 1993

- **Audition d'une délégation de l'Union Nationale du Tarn conduite par M. Bernard VIGUIER, président, avec des représentants des professionnels de la maroquinerie, du cuir et de délainage.**

Jeudi 13 mai 1993

• Auditions conjointes, sous forme de table ronde, de :

- M. Michel-Edouard LECLERC,
président du groupe Leclerc ;

- M. René BRILLET,
président du groupe Carrefour ;

- M. Alain ROCHER,
secrétaire général du groupe Intermarché.

Mardi 18 mai 1993

• Audition de M. Alain GOMEZ, président-directeur-général de THOMSON CSF.

Ont été également entendus par M. ARTHUIS,
Président du groupe, ou son représentant :

- M. François DERT, Vice-président du cabinet Solving International, conseil en stratégie et management ;

- M. Michel PONTOIS, Directeur général du comité de développement et de la production du textile et de l'habillement ;

- M. Dominique DE LAUBIER, Conseiller scientifique au C.E.P.I.I. (Centre d'études prospectives et d'informations internationales) ;

- M. Jean ALEGRE, Secrétaire général de la fédération générale agroalimentaire (C.F.D.T.) ;

- M. Jean-Louis LEVET, Chef de service du développement technologique et industriel au commissariat général du plan ;

- M. Jean-François CORNII., délégué général de la fédération des syndicats de sociétés d'études et de conseils (SYNTEC);

- M. Yann de FERAUDY, Co-fondateur de Pact-Group, société de service informatique ;

- M. Alain BOUDON, associé au cabinet de consultants Boss et Boudon.

M. Jean ARTHUIS, président du groupe s'est également rendu à Hong Kong et Schenzen, du 20 au 23 mai 1993.

ANNEXE 3

Détails des coûts de main-d'oeuvre

Estimation de quelques coûts de main d'oeuvre AFRIQUE et MAGHREB

	TUNISIE	MAROC	ILE MAURICE	MADAGASCAR
Observations	Distinction en salaire de base et coût réel	Coût réel supérieur aux chiffres officiels annoncés. Impact des charges sociales (26 %) non prises en compte.	Charges sociales non précisées.	Charges sociales non précisées.
Salaire minimum ...	662 F	901 F	Pas de salaire minimum	Pas de salaire minimum
Ouvrier traitement de base : -▶ 800 F/mois . coût réel : -▶ 1.330 F	. traitement de base : -▶ 1.394 F/mois	-▶ 900 F/mois	-▶ 176 F/mois
Agent de maîtrise ...	-▶ 1.656 F/mois	-▶ 3.948 F/mois	-▶ 1.453 F/mois	-▶ 405 F/mois
Cadre	-▶ 3.312 F/mois	-▶ 9.335 F/mois	-▶ 5.400 F/mois	-▶ 650 F/mois

	CHINE	VIETNAM	INDE	PHILIPPINES	THAILANDE
Observations	Nécessité de distinguer le salaire de base (a) et le coût réel (b)	Salaire mensuel minimum pour des personnels travaillant dans une entreprise étrangère	Coût horaire + conversion	31 régions administratives ayant chacune leur salaire minimum	Coût horaire + conversion
Salaire minimum ...	n.p.	n.p.	n.p.	5 \$/heure	4,5 \$/jour
Ouvrier non spécialisé : 300 (a) 1.010 (b) . spécialisé : 600 (a) 1.740 (b)	. qualifié : 35 \$/mois → 200 F/mois	1,75 F → 2,60 F/heure 355 F → 525 F/mois	. (textile) : 766 F/mois	. qualifié : 1 \$/heure → 1.130 F/mois
Agent de maîtrise ...	n.p.	100 \$ → 560 F/mois	4,37 F/heure → 880 F/mois	→ 1.155 F/mois	5 \$/heure → 5.650 F/mois
Cadre	1.000 → 1.800 (a) 2.000 → 3.600 (b)	250 \$ → 500 \$ 1.400 F → 2.800 F	8,75 F/heure → 1.767 F/mois	2.310 → 4.200 F	10 \$/heure → 11.370 F/mois

(a) Lorsque les coûts sont exprimés en dollars. Conversion retenue : 1 \$ = 5,60 F

(b) Lorsque le coût est exprimé à l'heure. Le salaire mensuel est calculé sur la base de 207 h/mois, soit 46 heures par semaine sur 4 semaines f.

**Estimation de quelques coûts de main d'oeuvre
EUROPE DE L'EST**

	TCHECOSLOVAQUIE		POLOGNE		HONGRIE		ROUMANIE	
	Salaire	Coût total par employeur	Salaire	Coût total par employeur	Salaire	Coût total par employeur	Salaire	Coût total par employeur
Observations	Dans entreprise à participation étrangère		Dans entreprise nationale					
Salaire minimum ...	440 F/mois	600 F/mois	487 F/mois	720 F/mois	562 F/mois	840 F/mois	170 F/mois	310 F/mois
Ouvrier	1.480 F/mois	2.010 F/mois	1.000 F/mois	1.480 F/mois	1.125 F/mois	1.676 F/mois	230 F/mois	420 F/mois
Agent de maîtrise ...	2.580 F/mois	3.500 F/mois	1.100 F/mois	1.630 F/mois	1.562 F/mois	2.330 F/mois	310 F/mois	500 F/mois
Cadre	5.600 F/mois	7.610 F/mois	1.300 F/mois	1.924 F/mois	2.190 F/mois	3.263 F/mois	390 F/mois	700 F/mois

ANNEXE 4

LES ECHANGES COMMERCIAUX DANS LE DOMAINE DE L'HABILLEMENT

Evolution des échanges

(millions de francs)

	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportations	3.218	6.151	11.343	11.428	11.703	12.146	15.032	16.983	17.363	18.060
Importations	1.673	5.505	11.270	13.266	15.675	17.234	20.659	24.022	25.879	26.960
Balance commerciale ..	+ 1.545	+ 646	+ 74	- 1.838	- 1.972	- 5.088	- 5.627	- 7.039	- 8.516	- 8.900
Taux de couverture	192,3	111,7	100,6	86,1	74,1	70,4	72,7	70,7	67,0	66,9

Source : Union Française des Industries de l'Habillement.

La multiplicité des offres dans la C.E.E.

Pays	T-shirt	Tailleur tissu
Autriche		2,2
Chine	3,4	11,8
Corée du Sud	3,5	1,9
Etats-Unis	2,7	
Hong Kong	14,3	7,8
Inde	5,4	9,9
Macao	3,1	
Pakistan		2,6
Singapour	3	
Taiwan	2,3	5,8
Thaïlande	3,5	6,2
Turquie	19,8	10,3
Autres (Maroc, Brésil, Philippines, Tunisie, COMECON...)	39,2	41,5

Source : Solving international.

Les 15 premiers fournisseurs étrangers de l'habillement

	1992		Variation 1992/1991 en %
	En milliers de francs	En % du total	
Maroc	3 517.154	13,0	+ 2,0 %
Italie	3 014.598	11,2	- 4,0 %
Tunisie	2 816.077	10,4	+ 10,0 %
Chine	2 000.943	7,4	+ 42,0 %
Portugal	1 659.719	6,2	- 7,0 %
Allemagne	1 107.909	4,1	+ 1,0 %
Belgique-Luxembourg	1 013.778	3,8	+ 2,0 %
Royaume-Uni	947.735	3,5	+ 8,0 %
Inde	728.141	2,7	+ 4,0 %
Indonésie	717.752	2,7	+ 34,0 %
Hong-Kong	710.396	2,6	- 4,0 %
Thaïlande	539.398	2,0	- 11,0 %
Bangladesh	507.336	1,9	+ 15,0 %
Etats-Unis	494.506	1,8	+ 6,0 %
Turquie	481.791	1,8	- 4,0 %

ANNEXE N° 5

Liste des importateurs (les dix premiers) de la France dans le secteur du jouet

Pays	Importations 1992	En % (part relative/ importations totales jouet)
Japon	2.570	30,43 %
Chine	2.443	29 %
Taiwan	268	3,2 %
Thaïlande	162	2 %
Autres pays	162	1,9 %
Singapour	101	1,2 %
Hong-Kong	100	1,2 %
Corée du Sud	99	1,2 %
Malaisie	75	0,9 %
Ile Maurice	37	0,43 %
Total général	8.429	100 %

Source : Fédération française des industries du Jouet.

Douanes : Résultats commerce extérieur 1992.

ANNEXE 6

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX DANS L'ÉLECTRONIQUE GRAND PUBLIC

Echanges commerciaux niveau général 1991

Echanges commerciaux :	. Import ...	23.250 millions de francs
	. Export ...	11.558 millions de francs
	. Solde	- 11.692 millions de francs
Taux de couverture		49,7 millions de francs

	Valeur en 1991	Part en % dans imports en 1991	Taux de croissance 1991/1990
Japon	7.891	33,9 %	+ 6 %
Allemagne	3 451	14,8 %	+ 12 %
Royaume-Uni	1.926	8,3 %	+ 7 %
Chine	1.429	6,1 %	+ 23 %
Singapour	1.226	5,3 %	5 %
Corée du Sud	1.137	5,0 %	+ 5 %
Malaisie	854	3,7 %	+ 19 %
Autriche	816	3,5 %	+ 9 %
U.E.B.L.	777	3,3 %	+ 10 %
U.S.A.	675	2,9 %	+ 8 %
Italie	670	2,9 %	+ 55 %
Espagne	575	2,5 %	+ 96 %
Taiwan	482	2,1 %	+ 17 %
Thaïlande	348	1,5 %	+ 153 %
Hong-Kong	336	1,4 %	+ 49 %
Total Asie du Sud-Est	13.703	59 %	

Source : SIMAVELEC.

Le marché des autoradios

	1982	1986	1991	Evolution sur 10 ans
Maisons des constructeurs français :				
. Quantité (1)	1.756	2.392	1.500	- 14 %
. Parts de marché apparent (2)	88 %	97 %	47 %	- 41 %
				de parts marchés nationaux
Importations :				
. Quantité	1.170	1.883	3.016	× par 2,6
. Parts de marché	59 %	76 %	95 %	+ 36 %
				d'importations d'autoradios en 10 ans
Importations asiatiques :				
. Quantité	484	1.082	2.054	× par 4,2
. Parts de marché	24 %	45 %	64,5 %	+ 40,5 %
				d'importations asiatiques / marché autoradios
. Parts des importations	41 %	57 %	68 %	+ 27 %
				de part prise par Asie du Sud Est au sein des pays importateurs

(1) En milliers

(2) Le marché apparent est calculé après majoration des importations par un "coefficient d'approche".

Le marché des radios

	1982	1986	1991	Evolution sur 10 ans
Livraisons des constructeurs français :				
. Quantité (1)	709	223	169	- 76 %
. Parts de marché apparent	10,4 %	2,25 %	1,2 %	
Importations :				
. Quantité	6.6461	9.973	142 %	+ 10 %
. Parts de marché	95 %	100,5 %	105 %	soit - 10 % sur nos marchés
Importations asiatiques :				
. Quantité	5.098	5.909	13.499	× par 2,6
. Parts de marché	75 %	60 %	99,5 %	Importations asiatiques de + 24,5 %, soit - 24,5
. Parts des importations	79 %	60 %	95 %	Part Asie au sein importations : + 96 %

(1) En milliers

(2) Le marché apparent est calculé après majoration des importations par un "coefficient d'approche".

Le marché des téléviseurs couleur

	1982	1986	1991	Evolution sur 10 ans
Livraisons des constructeurs français :				
. Quantité (1)	1.724	1.849	1.687	× par 2,5
. Parts de marché apparent (2)	78 %	69,5 %	71 %	- 7 %
Importations :				
. Quantité	533	1.059	2.589	× par 4,8
. Parts de marché	24 %	39 %	68 %	+ 44 %
Importations asiatiques :				
. Quantité	207	279	582	× par 2,8
. Parts de marché	9,4 %	10,5 %	15 %	Total importations = + 5,6 %
. Parts des importations	38 %	26 %	(3) 22,5 %	+ 5,6 %

(1) En milliers

(2) Le marché apparent est calculé après majoration des importations par un "coefficient d'approche".

(3) En 10 ans, Importations Asie / Total importations ↘ de 16 % du volume des exportations.

Principaux canaux de distribution assurant la commercialisation des téléviseurs couleur

	Détaillants	Grandes surfaces (générales et spécialisées)	Autres
1980	50 %	28 %	22 %
1985	40 %	39 %	21 %
1990	36 %	44 %	20 %

ANNEXE 7

ECHANGES AVEC QUELQUES PAYS DE DELOCALISATION

(les valeurs sont exprimées en millions)

IMPORTATIONS					
Pays	1989	1990	1991	1992	Evolution 1992/1989
Chine	11.020	12.008	17.012	18.534	+ 68,2%
Taiwan	10.721	10.114	12.267	11.397	+ 6,3%
Maroc	8.555	10.326	10.844	10.545	+ 23,3%
Corée-Sud	7.916	7.369	8.655	7.150	- 10%
Tunisie	4.445	5.260	5.569	5.902	+ 32,8%
Thaïlande	3.897	4.237	5.269	5.382	+ 38,1%
Inde	3.003	3.672	3.520	3.816	+ 27%
Pologne	2.558	3.375	3.426	3.482	+ 36,1%
Tchécoslovaquie	1.710	1.895	2.133	2.412	+ 41%
Philippines	1.356	1.117	1.446	1.439	+ 6,1%
Total	55.181	59.428	70.141	70.061	+ 27%
EXPORTATIONS					
Pays	1989	1990	1991	1992	Evolution 1992/1989
Maroc	10.292	10.655	10.951	11.275	+ 9,5%
Tunisie	7.145	8.513	8.242	9.060	+ 26%
Chine	9.866	7.654	7.728	7.381	- 25,2%
Corée-Sud	5.919	7.093	7.919	6.551	+ 10%
Taiwan	5.855	4.833	5.573	6.461	+ 10%
Thaïlande	2.242	4.147	2.997	4.523	+ 117%
Pologne	2.426	2.181	4.172	4.343	+ 79%
Inde	7.215	5.487	4.310	3.562	- 50%
Tchécoslovaquie	1.483	1.561	2.715	3.222	+ 117%
Philippines	202	1.188	1.067	1.545	+ 28,4%
Total	53.647	33.317	55.673	57.924	+ 7,9%

Echanges industriels avec les pays hors O.C.D.E.

(part des pays hors O.C.D.E. dans l'ensemble des échanges industriels)

IMPORTATIONS part en provenance de "hors OCDE"	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
* Produits chimiques de base, fils et fibres artificiels et synthétiques *	7.8%	8.7%	8.1%	7.5%	7.7%	8.5%	8.4%	8.1%	7.4%
* Produits de la parachimie et de la pharmacie *	2.0%	2.3%	2.2%	2.3%	3.0%	3.2%	2.8%	3.1%	2.6%
* Produits de la fonderie et du travail des métaux *	6.8%	6.9%	6.6%	8.1%	8.1%	8.3%	10.2%	9.5%	8.8%
* Produits de la mécanique *	4.2%	4.6%	4.6%	4.9%	5.1%	5.2%	5.1%	5.2%	5.7%
* Matériels électroniques professionnels *	8.4%	9.5%	10.1%	12.2%	14.1%	13.8%	14.3%	15.3%	17.9%
* Biens d'équipement ménagers *	13.5%	12.4%	13.3%	18.3%	21.7%	21.0%	20.2%	22.0%	22.2%
* Véhicules automobiles et autres matériels de transport terrestre *	3.5%	3.9%	4.1%	4.1%	4.3%	5.1%	5.4%	6.4%	6.7%
* Produits de construction naval et aéronautique; matériel d'armement *	6.1%	8.9%	2.2%	4.4%	8.0%	6.2%	7.7%	5.5%	6.8%
* Produits textiles, articles d'habillement *	24.0%	24.5%	25.2%	28.8%	30.0%	31.1%	33.0%	36.7%	38.3%
* Cuirs et chaussures *	27.2%	28.0%	27.6%	31.8%	36.7%	37.3%	35.9%	41.0%	41.7%
* Bois, meubles, produits des industries diverses *	21.2%	21.4%	22.4%	24.8%	25.7%	25.9%	26.0%	26.6%	27.7%
* Papier, carton *	4.1%	3.9%	4.1%	4.3%	4.0%	4.7%	4.6%	4.1%	4.5%
* Presse et produits de l'imprimerie et de l'édition *	4.5%	4.8%	4.0%	4.7%	6.1%	5.6%	7.1%	7.2%	7.0%
* Caoutchouc et matières plastiques *	3.7%	3.8%	4.2%	5.2%	5.8%	6.3%	6.4%	6.7%	7.1%
ensemble ci dessus	9.2%	9.7%	9.8%	11.0%	11.7%	11.8%	12.1%	12.9%	13.7%

Source : INSEE, BDM et calcul SESSI.

Source : Direction Générale des Stratégies Industrielles (Service Statistiques Industrielles)