

## Dans un contexte de mondialisation : Quel avenir pour l'industrie sur nos territoires

*Dans le prolongement de son rapport « Les évolutions des bases de l'industrie bretonne à l'horizon 2021 », le CESR a organisé un forum « Prospective » le 6 avril 2006, à l'Ecole Supérieure de Commerce de Rennes. La présentation de l'étude prospective du CESR par ses rapporteurs, MM. Michel David et Jean-Luc Le Guellec, a été suivie d'une conférence par M. El Mouhoub Mouhoud, Professeur d'économie à l'Université de Paris 13, Directeur du Centre d'Économie de l'Université de Paris Nord (CEPN) et Conseiller scientifique au « Conseil d'Analyse Stratégique » (ancien Commissariat général du Plan). La conférence prospective de M. El Mouhoub Mouhoud a permis d'approfondir la question des dynamiques de localisation des firmes dans l'espace mondial et de réinterroger la relation entre délocalisations et emplois.*



La question de localisation des firmes dans l'espace mondial se situe dans un contexte plus large qui est celui de la mondialisation. Dans ce contexte, les phénomènes de délocalisations évoluent. Parmi les évolutions récentes, on observe notamment un redéploiement géographique et sectoriel des firmes globales ou encore certains phénomènes de relocalisation. Ceci étant, les relocalisations sont marginales, et les destructions d'emploi liées aux délocalisations sont une réalité souvent sous-estimées par les économistes qui insistent sur les effets de compensation au niveau macroéconomique.



### Qu'entend-on par mondialisation ?

#### Ce que signifie la mondialisation pour une entreprise

Pour M. El Mouhoub Mouhoud, d'un point de vue analytique, la mondialisation signifie pour les firmes ou les entreprises, une accélération sans précédent du degré de liberté de localisation dans l'espace mondial (ce qui ne signifie nullement que les entreprises vont s'installer n'importe où, ou se disperser).

On peut également définir la mondialisation à partir de ses différentes composantes. De ce point de vue, la mondialisation est notamment la possibilité de délocaliser des activités à l'étranger, ce qui, au passage n'est pas une possibilité nouvelle, les entreprises investissant à l'étranger dans le but d'y conquérir des marchés, depuis longtemps déjà.

La mondialisation comprend aussi des flux commerciaux de biens et services entre filiales ou entre firmes, et des échanges de biens intermédiaires. Cette composante n'est pas non plus nouvelle, bien que sa dynamique se soit accélérée ces dernières années.

La mondialisation comprend ensuite des flux financiers et des flux de capitaux à

court terme et c'est là, en revanche, un phénomène récent – d'ailleurs mis en avant dans l'un des scénarios du rapport du CESR de Bretagne (Cf. le scénario « Un univers impitoyable ! ») – puisque ces flux s'expliquent par la déréglementation des marchés financiers des années 1980, par la suppression des contraintes en matière de contrôle des changes, et la liberté pour les entreprises de financer leurs activités à l'échelle mondiale.

Une quatrième composante de la mondialisation comprend les flux technologiques et de connaissances. A cet égard aussi des changements – et même des changements importants – sont intervenus ces dernières années, puisque, contrairement aux pratiques passées, les firmes, aujourd'hui, ne gardent plus systématiquement leurs activités de production de connaissances (R&D) dans leur pays domestique, mais les délocalisent au besoin. Enfin, les migrations internationales de travailleurs, et notamment les migrations qualifiées, sont une composante fondamentale, que l'on néglige trop souvent.

## La mondialisation des entreprises dans cet environnement

### Une firme globale

Sachant qu'il n'existe plus, aujourd'hui, de firmes purement nationales, la firme globale est une firme qui développe des stratégies se situant d'emblée au niveau mondial. Les délocalisations, qui consistent à ouvrir des unités productives à l'étranger, constituent un des moyens de mise en œuvre de cette stratégie.

### Différentes formes de délocalisations

Les délocalisations prennent différentes formes et répondent à différents objectifs. Cependant, il est quand même possible de distinguer deux grandes formes de délocalisation.

La première comprend les délocalisations de production avec transfert de capitaux. La firme recourt alors aux investissements directs à l'étranger (IDE), ces investissements prenant généralement la forme de fusions et acquisitions (la création de filiales « *Greenfield* » étant beaucoup plus rare). Ce type de délocalisation est aujourd'hui le plus répandu. Pour les firmes, il s'agit alors essentiellement d'accéder aux marchés, aux compétences et à certaines ressources spécifiques.

Une deuxième forme consiste à délocaliser sans transférer de capitaux mais en passant par de la sous-traitance internationale, des importations directes, des accords de licences. L'objectif est alors, en général, de minimiser des coûts de salariaux et/ou des coûts de production pour des produits finaux qui seront ensuite réimportés dans les sphères où se trouve la consommation. Il s'agit là de la délocalisation qui pose aujourd'hui problème, en termes d'emplois en particulier.

Enfin, on ne peut ignorer qu'il existe également des stratégies mixtes, combinant les deux logiques comme, par exemple, accéder aux marchés locaux et



à des compétences spécifiques en même temps que minimiser les coûts salariaux.

### Un processus largement fondé sur la fragmentation des processus productifs

Les délocalisations de production sont largement fondées sur la logique de fragmentation des processus productifs (ce qui s'observe aisément dans l'automobile et le textile-habillement notamment), puisque que les firmes, en réalité, délocalisent rarement la totalité de leur processus de production, mais bien plutôt des parties seulement ou des « modules ».

De ce point de vue aussi, des évolutions significatives se sont produites ces dernières années. Ainsi, dans l'automobile notamment, les activités de Recherche & Développement et de conception qui étaient jusqu'ici des activités réservées à l'ensemblier (le constructeur), sont progressivement transférées, elles aussi, aux équipementiers...

### A l'avenir, des opportunités nouvelles pour certains territoires ?

La fragmentation des processus productifs génère des interdépendances très fortes (au final, il faut bien que tous les modules soient réintégrés) et pose de ce point de vue d'importants problèmes de coordination, à la fois techniques mais aussi cognitifs, de l'ordre des connaissances.

Les coûts de coordination sont donc élevés, et le sont d'autant plus que les coûts de transports ont tendance à

s'élever. D'un point de vue prospectif, il y a lieu de considérer ces évolutions car elles ouvrent de nouvelles opportunités pour certains territoires. En effet, les coûts de transactions ou de transport liés à la dispersion des segments peuvent à terme devenir plus coûteux que le différentiel de coût de main d'œuvre...

### Quelques constats relatifs aux évolutions de la mondialisation des entreprises au cours de la période récente

Plusieurs tendances ont marqué l'évolution de la mondialisation des entreprises au cours des dernières années. On assiste ainsi, notamment, au redéploiement géographique et sectoriel des firmes globales.

### Une polarisation des IDE dans les pays riches et montée des pays émergents

Pour commencer, l'intensification de la mondialisation des firmes se traduit par une nette polarisation des IDE dans les pays riches (les fusions, acquisitions et autres « joint ventures » sont dominants et l'on rachète ce qui existe...), mais aussi à une montée de pays émergents, comme la Chine notamment, qui apparaît comme un pays d'accueil non négligeable. Par ailleurs, les flux de technologie et la mondialisation des activités de R&D sont touchés par un phénomène nouveau qui est celui de la délocalisation de laboratoires de R&D vers la Chine et l'Inde, même l'importance de la concurrence de ces pays en matière de R&D doit être relativisée....

### **Une montée de la mondialisation des services**

Ensuite, les services qui jusque là avaient pour spécificité d'être des biens non échangeables et par conséquent des biens nécessairement produits et consommés simultanément, sont à leur tour concernés, à la faveur de la libéralisation du commerce international des services et de la diffusion des technologies de l'information et de la communication (qui permettent de déconnecter la production et la consommation des services).

### **La sélectivité géographique forte pour la sous-traitance internationale**

Par ailleurs, tandis que la sous-traitance internationale continue de se développer en étant toujours à la recherche de coûts salariaux faibles, les contraintes de proximité des marchés et de délais de livraison conduisent les firmes à rechercher des territoires qui soient aussi des territoires pourvus d'avantages en infrastructures de transport et de télécommunications. La sélectivité s'en trouve ainsi nettement renforcée.

### **Parfois, des relocalisations industrielles**

Les délocalisations sont parfois réversibles, donnant lieu à des « relocalisations ». Bien qu'elles soient marginales, ces relocalisations existent, les premières s'étant produites dès le début des années 1980 (aux États-Unis d'abord, puis en Allemagne, mais aussi en France, voire le cas des Taxis Bleu). Parfois, il s'agit du rapatriement d'unités productives dans les pays industriels, mais il peut s'agir aussi de relocalisations à proximité des marchés (et non nécessairement dans le pays d'origine lui-même).

## **Les relations entre délocalisations et emplois, comportements de marge et mécanismes des compensations**



### **Une typologie des délocalisations**

Les délocalisations peuvent signifier au moins deux choses : soit qu'une unité ferme dans un pays A et qu'une autre ouvre dans un pays B (délocalisation au sens « absolu »), soit que l'accroissement de l'activité se produit ailleurs que dans le pays d'origine (délocalisation « relative »).

Il existe ainsi des délocalisations « absolues », et d'autres « relatives », mais on peut également proposer une typologie plus détaillée, en distinguant : des délocalisations de survie ou de lutte (défensives) ; des délocalisations induites, forcées ou d'accompagnement des clients ; des délocalisations de pure marge sans

baisse des prix des biens vendus sur les marchés d'origine ; des délocalisations d'efficacité et de rentabilité (offensives) ; des délocalisations de maquillage et de négoce international ; des délocalisations organisationnelles et de recentrage sur le métier de base (offensives), et, enfin, des délocalisations de chantage à l'emploi.

### **Des conséquences qui ne doivent pas être minimisées**

Les conséquences des délocalisations ne doivent pas être minimisées comme on le fait parfois lorsque l'on insiste sur les effets de compensation au niveau macroéconomique. Dans une économie efficace, il existe, en effet, des mécanismes de compensation. En simplifiant à l'extrême, les délocalisations permettent de gagner en compétitivité ; gagnant en compétitivité, les firmes sont plus fortes et, étant plus fortes, elles créent des marchés et des emplois, ce qui fait que les emplois perdus localement se retrouvent au niveau global.

En réalité, ces mécanismes de compensation ne s'opèrent pas, du fait de l'existence de comportements de marge, qui, quoique l'on en dise, existent bel et bien.

En effet, dans le cas de la délocalisation de « comportement de marge », la délocalisation permet aux entreprises ou distributeurs d'améliorer leurs marges, mais la

baisse des coûts de production dans le pays à bas salaires n'est pas répercutée sur le prix du produit final réimporté dans le pays d'origine. Cette non-répercussion constitue un facteur de blocage de la compensation au niveau macroéconomique, car des reports qui devraient théoriquement s'effectuer ne s'effectuent pas. En effet, la réimportation des produits finals issus de la délocalisation à des prix plus faibles devrait contribuer à changer la structure de la demande dans le pays d'origine. C'est un effet qui, dans ce cas de figure, ne se produit pas. Par conséquent, la destruction d'emplois à court terme n'est pas compensée par des créations d'emplois à long terme ; l'effet négatif de la délocalisation sur l'activité au niveau local n'est pas compensé par un effet net positif au niveau global ou national.

Au final, on constate que les coûts de la délocalisation peuvent s'avérer plus élevés que ne le laissent supposer certains modèles économiques, ce qui peut conduire à s'interroger sur la pertinence d'un certain nombre d'interventions publiques, telles que le recours à la création de zones franches par exemple ?

Contact : Virginie GICQUEL,  
Conseillère technique  
Tél : 02.99.87.18.79

Mel : v.gicquel@region-bretagne.fr