



# *Les cafés de la statistique*

**"La statistique éclaire-t-elle les questions de société" ?**

Soirée du 10 juin 2008

« Les délocalisations »

*Synthèse des débats*<sup>[\*]</sup>

*Périodiquement, on annonce la fermeture d'une usine, le transfert d'une activité à l'étranger, des licenciements. On accuse la mondialisation. Mais cela n'a-t-il pas toujours existé ? Qu'y a-t-il de nouveau ? Est-ce une question d'échelle ou de rythme ? Peut-on le mesurer et en voir les conséquences ?*

Invité :

Yves Robin,  
chef du service des études et des statistiques industrielles (Sessi) au ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi

Exposé introductif :

Les délocalisations sont-elles une menace ? Beaucoup le pensent. Pourtant, l'internationalisation des économies remonte à l'Antiquité, même si le phénomène a pris des proportions considérables au 19<sup>e</sup> siècle et surtout au 20<sup>e</sup>. Cela dit, jusque dans les années 1970-80, la part du commerce extérieur dans les économies nationales restait modeste : environ 20 % du produit intérieur brut (PIB) à cette époque. Elle a explosé depuis lors pour atteindre 50 %.

La mesure statistique du phénomène est restée relativement simple aussi longtemps que les volumes étaient modérés, que la production des biens échangés s'effectuait pour l'essentiel en des lieux bien identifiés et, surtout, que les acteurs économiques exerçaient eux-mêmes leur activité dans un seul pays. L'internationalisation de l'économie a changé la donne : les acteurs économiques se sont mis à agir de manière internationalisée ; des groupes d'entreprises se sont formés dans lesquels les décisions sont prises au niveau du groupe, la répartition des productions et les mécanismes de forma-

---

<sup>[\*]</sup> Pour l'exposé liminaire, le présent texte est reformulé à partir des notes du secrétariat suivant le plan de l'orateur. En revanche, le contenu des échanges est structuré en quelques thèmes, sans suivre l'ordre chronologique. Par ailleurs, on a choisi de ne pas attribuer nominativement les propos échangés. Ceux-ci ont été reconstitués à partir des notes du secrétariat sans reprendre leur formulation détaillée. Lorsqu'un point est évoqué sous forme d'une question, ce qui vient ensuite ne retrace pas la seule réponse de l'invité, mais l'ensemble des contributions des participants.

tion des prix obéissent à des logiques supranationales et les fonctions transversales sont concentrées en certains lieux tout en étant déployées au bénéfice d'autres lieux. La tâche du statisticien qui veut rendre compte de ce qui se passe au niveau de son pays en est rendue singulièrement plus complexe. Par exemple, les importations et les exportations ne mesurent pas précisément les échanges intragroupes : comment compter quand le produit fabriqué par un groupe passe de pays en pays avant d'être vendu ?

Peu à peu, il a fallu passer de l'étude des liens financiers permettant d'identifier les groupes à l'étude d'autres formes de liens entre entreprises, notamment dans le cas de consortiums d'entreprises qui n'entretiennent pas de liens en capital mais échangent des biens et des services dans le cadre d'une organisation supranationale à l'échelle mondiale, assortie de spécialisations en leur sein. Ainsi, tel consortium fabriquera des chariots élévateurs dans un certain pays, puis dans un autre pays, puis dans un autre pays encore en fonction des opportunités se présentant en termes de coûts de production ou d'extensions de marchés.

La mesure de ces phénomènes suppose aussi une bonne connaissance des motifs qui conduisent les groupes à des décisions de mobilité géographique de leurs unités de production. Ces raisons sont multiples et parfois enchevêtrées :

- maîtrise des coûts ;
- rapprochement des sites de production des matières premières ou des marchés offrant les meilleurs débouchés ;
- recherche de nouveaux marchés ;
- développement de nouveaux produits ;
- allègement des contraintes fiscales, sociales, réglementaires, environnementales ;
- etc.

Délocaliser, c'est donc transférer une activité d'un lieu à un autre. Ce que l'on faisait ou fabriquait en un pays A est transféré en un pays B. L'entreprise ou le groupe qui prend cette décision conserve la même production mais en change la localisation. Les agrégats macroéconomiques ne rendent pas compte de ce changement au niveau de l'entreprise. Pour saisir le phénomène, la statistique doit procéder de manière plus élaborée, en utilisant des sources diverses et en faisant des hypothèses pour reconstruire l'information au niveau de l'acteur économique.

Ainsi, dans son étude de 2004-2005<sup>1</sup>, l'Insee a considéré que si on observe une baisse brutale de la production d'une entreprise, une baisse concomitante de l'emploi et une modification des échanges extérieurs (baisse des exportations ou augmentation des importations), alors il y a là l'indice que l'acteur économique concerné a délocalisé tout ou partie de sa production.

Pour sa part, le Sessi a fait en 2004 un travail moins complet mais plus aisément réalisable en s'intéressant aux entreprises industrielles qui, à la fois, produisaient moins et importaient plus. Ce faisant, contrairement à l'Insee, il ne prenait pas en compte les baisses d'emploi. Plus fruste que celui de l'Insee mais conduisant à des approximations intéressantes, le raisonnement était le suivant : si une entreprise industrielle se met à importer des biens qu'elle produisait auparavant et que

---

<sup>1</sup> P. Aubert et P. Sillard, 2005, « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », document de travail INSEE, G 2005/03, avril 2005. Dans ce travail, les principales sources utilisées ont été les statistiques d'entreprises, les statistiques douanières et les déclarations annuelles de données sociales c'est à dire de salaires (DADS).

ces importations proviennent d'un pays à bas coûts, alors il y a probablement eu délocalisation, soit par la création d'une filiale dans le pays de provenance de ces biens, soit par le recours à un sous-traitant installé dans ce pays.

Dans son étude, qui a porté sur une période antérieure à 2000, puis sur la période 2000-2003, l'Insee estime à 15 000 le nombre d'emplois perdus chaque année du fait des délocalisations, dont 8 500 au bénéfice des pays émergents. Ce sont là des nombres somme toute faibles, rapportés à la quinzaine de millions du stock d'emplois privés, stock qui au surplus s'accroît.

L'approche du Sessi conduisait pour sa part au constat que les importations industrielles étaient passées de 45 milliards d'euros en 2000 à 62 milliards en 2005 (+ 38 %). Si on rapproche brutalement les 17 milliards d'euros d'importations supplémentaires des 42 500 emplois industriels délocalisés dans des pays émergents au cours de la même période, on obtient un ratio de 400 000 € pour un emploi. C'est là que le bât blesse car ce ratio est à peu près deux fois plus élevé que ce à quoi on pouvait s'attendre compte tenu du niveau de chiffre d'affaires par emploi en France (la valeur ajoutée étant d'environ 60 000 € par emploi). L'explication tient à plusieurs causes :

- l'augmentation du montant des importations inclut l'effet des hausses des prix pratiqués par les pays émergents ; il faudrait dégager la seule composante en volume ;
- on mesure à la fois les délocalisations et d'autres phénomènes économiques tels que l'accroissement des marchés dans le pays qui importe ou les conséquences d'externalisations qui ne sont pas des délocalisations ;
- on mesure les accroissements des importations mais pas les diminutions des exportations qui peuvent résulter de la délocalisation si celle-ci a eu lieu dans un pays antérieurement importateur du bien considéré.

L'indicateur du Sessi mériterait donc d'être affiné sur ces différents points. Cela dit, l'approche par l'emploi n'est pas non plus à l'abri de critiques techniques : d'une part, toute diminution sectorielle d'emploi dans le contexte cerné par l'Insee n'est pas nécessairement la conséquence directe des délocalisations : il peut y avoir des pertes de marchés locaux – donc des diminutions d'emploi – indépendamment de la délocalisation ; à l'inverse, il peut y avoir des reclassements dans l'entreprise (surtout si elle est grande) qui font sous-estimer l'impact des délocalisations. Un article récent<sup>2</sup> montre l'importance du pouvoir de négociation des syndicats dans le sort des salariés dont l'emploi est délocalisé, qu'il s'agisse de leur reclassement ou de leur rémunération.

Enfin, la mesure des délocalisations telle qu'elle vient d'être définie ne rend certainement pas compte de la totalité du phénomène en raison des effets de grappe liés à l'éventuelle existence de sous-traitants de rang 1, 2 ou 3. Certains constructeurs d'automobiles, qui ont transféré des activités dans les pays émergents (souvent pour conquérir ces nouveaux marchés), ont parfois entraîné des sous-traitants dans leur sillage sans que ces derniers aient véritablement le choix...

L'intervenant signale, pour conclure, trois documents (qui sont joints en annexe) et un ouvrage :

- un extrait du rapport 2005 à la Commission permanente du commerce et de l'industrie : « Impact et mesure des délocalisations » (Contribution de Laurence Bloch) ;
- le quatre-pages n° 246 de mai 2008 du Sessi : « Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles françaises. Entre délocalisations et conquête de nouveaux marchés » ;
- une fiche du Sessi : « Importations venant des pays émergents et délocalisations » ;

---

<sup>2</sup> *Outsourcing, unions, wages and employment : evidence from data matching imports, firms and workers*, Kramartz, Crest-Insee, 2008

- l'ouvrage : « L'industrie en France et la mondialisation », Sessi 2006. Le contenu de cet ouvrage peut être consulté en ligne sur [www.industrie.gouv.fr](http://www.industrie.gouv.fr)

## Débat :

### *La mesure et ses limites*

Un participant relève que les propos tenus à ce stade concernent les activités industrielles et demande si les services ne sont pas sujets eux aussi à délocalisation, comme le laissent à penser les commandes de logiciels à l'Inde ou l'installation de centres d'appel au Maroc. Un autre s'interroge sur les liens entre délocalisations de services et filialisation par les entreprises de certaines de leurs activités auxiliaires ; les deux pratiques se développent-elles dans les groupes ?

L'intervenant confirme que le secteur des services est lui aussi touché par la mondialisation. Il signale, à titre d'exemple, que le Sessi a confié à la Roumanie, au terme d'un appel d'offres européen, la saisie de questionnaires d'enquête et que cette saisie se fait dans des conditions de sécurité qui n'ont rien à envier à celles qui prévalent en France. Mais il signale que les délocalisations liées à l'externalisation de services par les entreprises sont relativement rares, notamment pour deux raisons : d'une part, il est arrivé que des entreprises mettent fin à des délocalisations de cette nature et, d'autre part, la tendance est plutôt aujourd'hui à la recentralisation de certaines fonctions stratégiques, telles la fonction financière et comptable.

Soucieux de savoir si les connaissances relatives à la mondialisation des entreprises ont progressé, un participant rappelle qu'à l'initiative du Canada le Sessi avait été sollicité, il y a quelques années, pour mieux appréhender l'activité des entreprises multinationales, mais que ce projet avait échoué en raison de l'opposition de certaines entreprises à la transmission entre services statistiques de données jugées sensibles. Où en est-on aujourd'hui ?

L'intervenant répond que la connaissance des groupes progresse peu à peu dans le cadre de l'application d'un règlement européen<sup>3</sup> mais qu'il n'existe pas d'enquête dans laquelle on interrogerait les entreprises sur leurs intentions de délocalisation ou sur les délocalisations auxquelles elles ont procédé. On sait en revanche qu'à l'intérieur des groupes la spécialisation étroite des filiales devient la forme d'organisation la plus courante.

Cette absence d'interrogation directe étonne une participante mais on peut comprendre que les chefs d'entreprise répugnent à répondre à des investigations trop précises. Cela dit, l'étude des structures des entreprises ne permet-elle pas de se faire une idée de leur organisation et de l'évolution de celle-ci ? En un temps pas si lointain, indique cette personne, une firme comme IBM rendait publiques des informations sur ses implantations et l'activité de chacune. Le propos est appuyé par un autre participant qui craint que l'information sur la mondialisation et les phénomènes de délocalisation ne reste très insuffisante : certes, on produit des statistiques intéressantes ; elles ont

---

<sup>3</sup> Pour répondre à une demande d'information sur les sociétés multinationales qui devient de plus en plus pressante, Eurostat met en oeuvre le règlement Fats (*Foreign affiliates trade statistics*). Il s'agit du règlement (CE) n° 2702/98 de la Commission du 17 décembre 1998 relatif au format technique de transmission des statistiques structurelles sur les entreprises ; *Journal officiel* n° L 344 du 18/12/1998 p. 0102 – 0117. Ce règlement a pour but d'organiser la transmission d'informations sur les entreprises appartenant à des groupes afin de constituer les « statistiques communautaires sur la structure et l'activité des filiales étrangères » (étrangères au pays de la tête de groupe).

pour mérite d'exister ; elles pourraient dissiper les inquiétudes grâce à leurs résultats. Mais le problème est que l'opinion ne croit guère au faible impact des délocalisations. De son point de vue, l'état de l'information rappelle ce qui s'est passé avec l'étude des économies régionales : au début des années 1970, on établissait des tableaux d'échanges industriels (TEI) interrégionaux ; au motif que l'économie française est désormais fortement intégrée, on se contente aujourd'hui de calculer une valeur ajoutée régionale. A l'échelle planétaire, on aurait bien besoin pourtant d'une description fine de ce qui se passe et de la répartition des productions.

Au moins, interroge un intervenant, a-t-on une bonne connaissance des déterminants de la décision de délocaliser et sait-on mesurer le poids relatif de chacun d'eux ? Par exemple, si des coûts de transport sont en cause, sait-on en mesurer les effets ?

L'intervenant convient de l'utilité d'en savoir davantage mais souligne la difficulté des enquêtes sur ces sujets. Oui, on connaît les causes des délocalisations mais il est très difficile de mesurer leurs poids relatifs car elles sont enchevêtrées. On peut très bien avoir une décision de délocalisation motivée à la fois par des coûts de transport minorés et des coûts salariaux abaissés. Pour y voir plus clair dans le détail, il faudrait constituer un échantillon représentatif de délocalisations, analyser finement les causes de celles-ci et modéliser. Cela serait au moins aussi lourd, donc aussi coûteux, que le travail déjà cité de Aubert et Sillard, qui a traité cas par cas des délocalisations portant sur de gros volumes de production. Il s'y ajoute que les questionnaires de la statistique publique d'entreprise dans lesquels on demande aux sièges sociaux des renseignements sur leurs établissements sont à ce point mal renseignés en France qu'on les abandonne progressivement.

Selon une participante, la difficulté à appréhender correctement les choses serait liée aux critères retenus dans les travaux exposés par l'intervenant, critères trop restrictifs à ses yeux. Ne faudrait-il pas, par ailleurs, examiner aussi l'effet des délocalisations par type d'emploi ? Mais, répond l'intervenant, l'emploi est bien connu dans sa structure et son évolution, par type, par région, par branche, etc. La difficulté est d'expliquer ce que l'on constate : entre une situation A devenue une situation B, de multiples cheminements ont pu être empruntés, que l'on ne connaît pas. Oui, rétorque un participant, mais il n'en reste pas moins fâcheux que les salariés soient dans l'ignorance de ce qui détermine l'existence ou la disparition de leur emploi et ignorent qui est et où se trouve le décideur en ces matières.

Une participante s'enquiert de l'éventuelle existence de travaux analogues à l'étranger et des conclusions qu'on en tire, tandis qu'un autre participant demande si les délocalisations suscitent les mêmes réactions dans les autres pays touchés. L'intervenant n'a pas connaissance de mesures analogues à celles qui ont été faites en France. Il note que les enquêtes qualitatives menées au sein du système statistique public français sur les relations interentreprises (plus précisément entre unités légales), conçues sur un modèle européen (néerlandais à l'origine) sont peu répandues et donnent lieu à peu de chiffrages. Quant aux réactions nationales, elles semblent assez partagées si on en juge par ce qu'en dit la presse.

### *Traductions en comptabilité nationale*

Tout cela laisse un participant perplexe. En particulier, comment rend-on compte des effets de la mondialisation dans la comptabilité nationale ? Comment suit-on les pérégrinations d'un produit acheté en Chine par un importateur installé à Londres et qui revend à un détaillant-grossiste installé au Sentier à Paris ? Et que dire des circuits économiques si complexes empruntés par des firmes

comme Dell ou Apple ? La modicité des chiffres de destructions d'emplois cités plus haut a de quoi surprendre ! Le processus économique classique de destructions créatrices d'emplois est-il véritablement à l'œuvre ? Le PIB a-t-il encore des assises sérieuses quand tant de groupes internationaux ont rompu le lien avec la notion de territoire national ?

Pour un autre participant, la question principale est celle du constat. Une description des phénomènes liés à la mondialisation est possible mais la difficulté est d'évaluer correctement les flux et les actifs. Les Pays-Bas sont en avance sur cette élaboration conceptuelle. La multiplicité des acteurs dans une économie nationale mondialisée accroît la difficulté de la mesure des valeurs et de leur représentation dans les comptes. Au cours d'un récent colloque de l'Association de comptabilité nationale<sup>4</sup>, craintes et oppositions ont été exprimées concernant de récentes décisions relatives à la représentation des échanges dans la sous-traitance. Jusqu'à une date récente, ce sont les échanges physiques qui étaient suivis. Mais les spécialistes de la balance des paiements ont obtenu qu'on ne considère un flux comme international que si le bien considéré a changé de propriétaire. Ainsi, la Tunisie qui n'a pas de raffinerie de pétrole importera un service de raffinage dès lors qu'elle aura acheté du pétrole brut et l'aura fait raffiner hors de chez elle et elle se trouvera exportatrice de pétrole raffiné si elle revend une partie du produit à la sortie des raffineries. De même, avec ces nouvelles conventions, si Wal-Mart Stores fait fabriquer des chemises hors des Etats-Unis en fournissant les matières premières, alors cette firme de distribution sera considérée comme ayant une activité de production de chemises ! Il faut par conséquent des études approfondies sur les tableaux entrées-sorties (TES) et les échanges internationaux. Un groupe de travail a été installé à Genève pour examiner les effets de ce nouveau mode de comptage.

Il est clair, ajoute l'intervenant, que la difficulté de faire des comptes nationaux augmente beaucoup dans une économie mondialisée. On retrouve là, mutatis mutandis, les problèmes de la comptabilité régionale dans une économie nationale très intégrée. Par ailleurs, il faut avoir en tête que l'on observe deux états successifs sans connaître le plus souvent le mode de transition entre les deux états, par exemple une production d'un bien déterminé en France, puis la production du même bien dans un autre pays. Ce peut être la conséquence d'une décision de délocalisation mais le jeu classique de la concurrence pourrait aussi bien être la cause du changement observé. La mesure des phénomènes devrait donc passer par une étude préalable des processus d'organisation de la production car, pour le moment, on n'a pas de description satisfaisante de ce qui se passe. Quelles imputations opérer quand un sous-traitant intervient sur des matières premières qu'on lui a fournies et dont il n'est pas propriétaire<sup>5</sup> ? Et, dans le cas de sous-traitance en cascade, quelle production affecter à chacun ?

Du point de vue du comptable national, observe le même participant, la bonne représentation des phénomènes appelle une bonne cohérence entre l'évolution des processus de production et celle des concepts et définitions comptables. Dans le cas des sous-traitances, et notamment des sous-traitances en cascade, il faut évidemment éviter les doubles comptes, faute de quoi on n'y comprend plus rien ! Les enquêtes Prodcom<sup>6</sup> donnent la valeur des productions vendues, dont il faut bien sûr

---

<sup>4</sup> L'ACN (Association de comptabilité nationale) fondée en 1983 à l'initiative de l'Insee et de l'Université Paris I, est devenue une association loi de 1901 en 1992, avec pour objectif de créer un lieu de rencontre largement ouvert à toutes les personnes intéressées, de près ou de loin, par les divers aspects de la comptabilité nationale. Le 12e colloque de l'ACN s'est tenu à Paris en juin 2008 ; la session 4 du jeudi 5 juin après-midi avait pour thème : Mondialisation, statistiques et comptabilité nationale

<sup>5</sup> On appelle cela « ouvraison ».

<sup>6</sup> Prodcom est une liste d'environ 6 200 rubriques, utilisée principalement pour l'établissement de statistiques détaillées des produits. Chaque rubrique est désignée par un code à huit chiffres, basé sur les quatre premiers chiffres de la NACE

retrancher les consommations intermédiaires pour obtenir la valeur ajoutée, seule grandeur permettant de comptabiliser correctement l'apport d'un acte économique<sup>7</sup>. Si on identifie clairement des phases d'ouvraison dans le processus de production, on sait en rendre compte correctement ; en revanche, si ces phases sont considérées comme des services, l'image qu'on donne de la production se trouve biaisée.

### *Des angoisses justifiées ?*

Un participant se demande si le divorce entre l'opinion – qui s'inquiète fortement des conséquences des délocalisations – et les dirigeants d'entreprise – qui semblent assez sereins sur le sujet – ne conduit pas à des investigations destinées à apaiser le grand public sur fond de relatif désintérêt des milieux d'affaires. L'intervenant estime pour sa part que les responsables des grandes entreprises industrielles ne ressentent pas les délocalisations de manière véritablement négative : ils estiment que la France a sauvé l'essentiel si elle conserve les fonctions de conception et de commercialisation, qui représentent l'apport majeur dans la construction de la valeur ajoutée ; ils ne sont donc pas demandeurs d'enquêtes sur un phénomène somme toute secondaire en termes purement économiques, ni même enclins à répondre à des questions sur leurs décisions ou intentions de délocalisation.

D'ailleurs, faut-il véritablement s'émouvoir, interroge un autre participant ? Après tout, la France reste créatrice nette d'emplois et on peut imaginer qu'elle vit tout bonnement l'éternel processus économique de destruction-crédation d'emplois, avec un déplacement des emplois industriels vers les emplois de service. Certes, le processus est douloureux dès lors qu'il frappe des salariés de faible qualification, peu mobiles géographiquement et faiblement soutenus par les dispositifs de formation. La situation appelle, à l'évidence, des formations qualifiantes à la fois performantes et organisées de façon très réactive, ainsi que du soutien à la mobilité géographique des personnes. Intuitivement, on devine par ailleurs que la solution, si on veut conserver en France un tissu industriel dense, passe par une recherche d'innovations (nouveaux produits, nouveaux procédés de fabrication) susceptible de nous assurer une avance durable sur les concurrents. Mais est-il indispensable de conserver une armature industrielle ? De beaux esprits ont pu évoquer des activités industrielles sans usine... Une bonne part des angoisses actuelles n'est-elle pas nourrie par le spectre d'un paysage économique en quelque sorte virtuel, déserté qu'il serait par des usines pourtant devenues aussi nécessaires à l'équilibre psychique que les champs de céréales, de légumes et de fruits qu'on peut toucher et sentir ?

Et puis, observe un troisième participant, des dispositifs existent qui permettent de pallier en partie les conséquences des délocalisations. Ainsi, la DICT<sup>8</sup> étudie les mutations économiques (fermetu-

---

Rév.1 et les six premiers chiffres de la CPA, complétés par deux chiffres supplémentaires qui correspondent normalement à la nomenclature combinée (NC). Les données collectées lors de l'enquête Procom portent sur la quantité et la valeur de la production vendue.

<sup>7</sup> Les consommations intermédiaires désignent l'ensemble des biens et services achetés par une entreprise pour produire les biens et services qu'elle vend. Si on additionnait les productions de toutes les entreprises, on compterait plusieurs fois de multiples productions puisque la production d'une entreprise peut être achetée par d'autres entreprises et disparaître (être consommée) dans le processus de production de ces dernières. Les comptables nationaux ont donc défini la production du pays comme la somme des valeurs ajoutées par les entreprises (leur production diminuée de leur consommation intermédiaire).

<sup>8</sup> Service du Premier ministre, la Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (DICT) est actuellement mise à la disposition du ministre d'Etat, ministre de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire et du secrétaire d'Etat à l'aménagement du territoire. Administration de mission à vocation interministérielle, la DICT est l'héritière de la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR). Elle prépare, impulse et coordonne les politiques d'aménagement du

res d'usines, disparition de services publics, etc.) et met en oeuvre divers outils pour accompagner ces mutations et en atténuer les éventuels effets négatifs : loi, réglementation, aides diverses, etc. Fréquemment organisées par zone d'emploi, les aides sont souvent déterminées à la lumière des statistiques d'emploi communiquées par l'Insee. La Diact anticipe les évolutions et recherche des créneaux d'activité porteurs, de manière à apporter des réponses locales. Elle cherche à faire émerger, sous l'égide du préfet, des visions partagées par les différents acteurs économiques et sociaux.

Le même participant note aussi que les créations d'emplois en France par des firmes étrangères sont importantes (environ 25 000 par an) mais qu'on en parle peu, peut-être parce que les délocalisations qui frappent le tissu industriel français touchent simultanément des centaines d'emplois, alors que les créations d'emplois dues aux firmes étrangères sont beaucoup plus dispersées sur le territoire. Un autre participant note que les délocalisations, outre qu'elles sont parfois massives, se produisent brutalement et que cela n'a rien à voir avec l'érosion plus ou moins rapide mais progressive que la concurrence entraînait autrefois. Il se demande à ce propos si la soudaineté des événements permet au statisticien d'éclairer les décideurs politiques et se montre dubitatif compte tenu de la complexité des analyses qui seraient nécessaires quand une fermeture est annoncée et que des négociations s'ouvrent dans un climat lourd qui conduit parfois les pouvoirs publics à prendre des mesures assimilables à des formes de dumping.

Du point de vue de l'intervenant, la situation n'a rien de satisfaisant. Certes, la France crée des emplois, mais l'industrie en perd, actuellement au rythme de 0,5 % par an (intérim compris) après un léger regain. Des pans entiers de l'activité industrielle sont durement touchés, comme le textile, l'habillement, le cuir et la chaussure. Les biens de consommation sont également fragiles. Tout cela met en difficulté les organisations professionnelles concernées, notamment au niveau des fédérations, et elles cherchent des solutions par l'augmentation de la compétitivité. Par ailleurs, lorsqu'une entreprise voit son activité stagner (sans même parler de décliner), elle ne recrute plus, les possibilités de promotion interne se tarissent, ses effectifs vieillissent et la morosité du personnel pèse sur ses performances. Tout le monde n'est donc pas gagnant au jeu planétaire de la délocalisation. D'autant moins que les gouvernements européens sont tenus par les règles communautaires et ne peuvent guère prendre seuls des mesures susceptibles de protéger leurs nationaux.

La perspective d'économies nationales reposant sur les seuls services est-elle réaliste ? Bien sûr, la dématérialisation est poussée dans certaines branches, dans lesquelles la conception, l'organisation et la mercatique occupent l'essentiel des emplois tandis que subsistent quelque part de petits effectifs procédant à divers assemblages de pièces. Mais ce modèle n'est pas un objectif universellement partagé en France ! Quant aux investissements étrangers, ils ne créent pas toujours des emplois et s'analysent parfois comme une simple prise de contrôle d'une entreprise nationale dans le cadre d'une stratégie internationale.

Le risque d'un déclin continu de l'industrie française, ajoute l'intervenant, est vécu différemment selon les milieux. Les ingénieurs du ministère chargé de l'industrie ne s'en accommodent pas et veulent inverser la tendance. Ceux du secteur privé ont des attitudes contrastées : s'ils appartiennent à des firmes multinationales, ils adhèrent dans l'ensemble au principe de la spécialisation nationale ; s'ils travaillent dans des entreprises nationales en difficulté, ils sont évidemment en proie à la moro-

---

territoire menées par l'État et accompagne les mutations économiques en privilégiant une approche offensive de la compétitivité.



sité<sup>9</sup>. En tout cas, il est clair que la cristallisation des angoisses économiques de la population sur les délocalisations et le débat de société qui en a découlé ont conduit les statisticiens à se pencher sur la question et à chercher des définitions donnant prise à la mesure.

### *L'innovation comme remède ?*

L'intervenant est d'accord sur l'idée que le réveil de l'industrie française passe par l'innovation car on ne peut plus être compétitif en France dans des domaines techniques où les processus de production sont universellement connus ou accessibles sans difficulté du fait que les brevets sont tombés dans le domaine public. Cela vaut aussi au niveau européen, d'où la stratégie dite de Lisbonne qui, en matière statistique, se traduit par des enquêtes publiques sur l'innovation. Dans ce domaine, le Sessi a été un pionnier puisque, dès le début des années 2000, tous les secteurs étaient couverts. Ces enquêtes sont aujourd'hui réalisées selon les préconisations de l'Organisation de coopération et de développement économique – OCDE - (cf. le manuel d'Oslo) et les méthodes développées par l'Office statistique des Communautés européennes (Eurostat).

Grâce à ces enquêtes, on sait beaucoup mieux maintenant comment l'innovation se diffuse dans l'entreprise. Il peut s'agir d'une innovation de produit (un nouveau produit est fabriqué) ou d'une innovation de procédé de fabrication (qui souvent est mise en œuvre en un seul endroit). Quand il s'agit d'une innovation dans les fonctions mercatiques, le progrès est plus diffus et plus difficile à suivre sur le plan statistique. D'une manière générale, ces enquêtes soulèvent de nombreuses questions : que mesurer précisément ? et faut-il mesurer au niveau du groupe ou de chacune de ses composantes ? Tout cela appelle encore des travaux théoriques et empiriques pour mieux comprendre et expliquer la nature et l'impact économique des innovations.

Un participant pense que les innovations de toute nature sont à étudier et à promouvoir. Certaines, par exemple les innovations managériales, peuvent se révéler plus fructueuses que les innovations de produits, elles-mêmes éphémères par nature puisque les produits sont vite imités.

Un autre participant exprime l'idée que la solution pourrait venir aussi du lancement à l'échelle européenne de grands projets structurants, tels le réseau TGV, les équipements nucléaires ou les réseaux de télécommunication, puisque la visibilité et l'impact économique de tels projets rendraient les délocalisations beaucoup moins sensibles. Cela supposerait une volonté politique qui ne semble pas toujours présente, indépendamment des problèmes de financement...

### *Pour élargir le débat*

Un participant revient sur le travail des statisticiens en matière de délocalisations. Selon lui, face à une forte demande sociale et politique d'information sur le sujet, les professionnels du chiffre font de leur mieux mais l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent pour le moment de procéder à des mesures directes est source d'incompréhensions de la part du public car la présentation de leurs conclusions peut laisser à penser qu'il y a effectivement des mesures directes. L'intervenant en convient mais ajoute que la communication sur les sujets sensibles est un exercice difficile : malgré la prudence du Sessi dans la présentation des résultats de ses travaux, les titres de presse portaient

---

<sup>9</sup> Sur toutes ces questions, un participant indique qu'on peut consulter avec profit les deux ouvrages suivants :

- « Made in Monde », de Suzan Berger ;  
- « La grande transition », de Pierre Veltz.

dans tous les sens !<sup>10</sup> Un effort permanent de pédagogie est indispensable, observe un participant, si on veut que le lien entre le contenu d'un article scientifique fouillé et une annonce de quelques dizaines de secondes au journal télévisé de 20 heures soit maintenu. La presse écrite, qui dispose d'un peu plus d'espace pour développer un sujet, a besoin elle aussi d'une médiation pédagogique. L'ambition des « Cafés de la statistique » est de contribuer à cette démarche, qui heureusement n'est pas isolée. Ainsi, indique un autre participant, le nouvel Institut pour la diffusion de l'information économique et sociale (IDIES)<sup>11</sup> poursuit un objectif de même nature.

Le rôle de médiation est également nécessaire, indique l'intervenant, vis-à-vis du pouvoir politique ; les services statistiques des ministères s'efforcent de le remplir mais encore faut-il que le moment soit bien choisi : si l'actualité devient brûlante, un ministre fortement sollicité par les médias devient sourd aux discours du statisticien alors qu'au calme on peut faire progresser sa connaissance des réalités. Quant à la bonne compréhension des phénomènes économiques par le grand public, elle relève effectivement d'un enseignement plus performant sur ce point précis.

Une historienne se demande si les statisticiens et les économistes s'interrogent sur le sens et les valeurs des sociétés dans lesquelles nous vivons. A ses yeux, leurs travaux n'éclairent guère l'univers de médiocrité et d'appétit de consommation qui nous entoure ! A quoi l'intervenant répond en se situant à deux niveaux :

- en qualité de statisticien, il note que la quantification appelle en premier lieu la définition de ce que l'on se propose de mesurer ; dans le cas présent, qu'est-ce au juste qui est médiocre et qu'on voudrait mesurer ?
- en qualité de citoyen, il peut rejoindre l'opinion exprimée, et des enquêtes d'opinion permettront sans doute de savoir quelle proportion des habitants partagent cette manière de voir.

Un médecin s'interroge sur la contribution de la statistique au développement durable. Elle est importante, répond l'intervenant. Beaucoup est fait déjà, par exemple les enquêtes sur les dépenses des entreprises destinées à limiter les pollutions en tout genre, ou encore la mise en place des mesures des quantités de déchets produites. Concernant les impacts de la mondialisation et des délocalisations sur le bon état de la planète, il serait intéressant de mesurer en termes de nuisances les conséquences du fait que les réglementations applicables dans les différents pays ne sont pas les mêmes. Par exemple, les cimenteries se concentrent-elles dans les Etats qui n'imposent pas de limitation aux émissions de CO<sup>2</sup> ? Pour y voir clair sur de telles questions, et en l'absence de méthodes de mesure, il faudrait avoir des échantillons d'entreprises qu'on interrogerait directement. Force est de constater qu'il n'existe pour le moment ni demande pour de telles enquêtes, ni financement de tels travaux par les pouvoirs publics.



---

<sup>10</sup> On rappelle ici le « Café » du 15 mai 2007 dont le thème était : « La statistique dans les médias ». Voir le compte rendu de cette soirée sur le site internet de la SFdS ([sfds.asso.fr](http://sfds.asso.fr)).

<sup>11</sup> L'Idies ([idies.org](http://idies.org)) « entend s'intéresser aussi bien aux enjeux liés à l'enseignement de l'économie qu'au traitement des questions économiques et sociales par les médias ». Il veut « rassembler tous les acteurs de la société civile qui considèrent que le développement de la culture économique des Français est une question trop sérieuse pour être laissée uniquement aux autorités politiques et aux grandes entreprises privées. » Il annonce vouloir concentrer son activité sur quatre chantiers : place et contenu des enseignements économiques et sociaux ; traitement des questions économiques et sociales par les médias ; qualité et pluralisme des sources statistiques et des organisations qui en assurent l'analyse et la vulgarisation ; prise en compte de la pluralité des formes d'entreprise et de la diversité des parties prenantes.

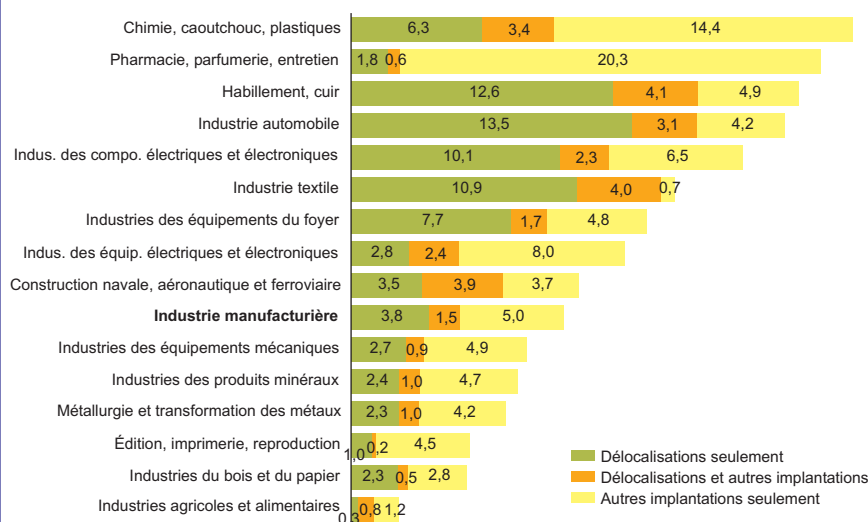
## Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles françaises

### Entre délocalisations et conquête de nouveaux marchés

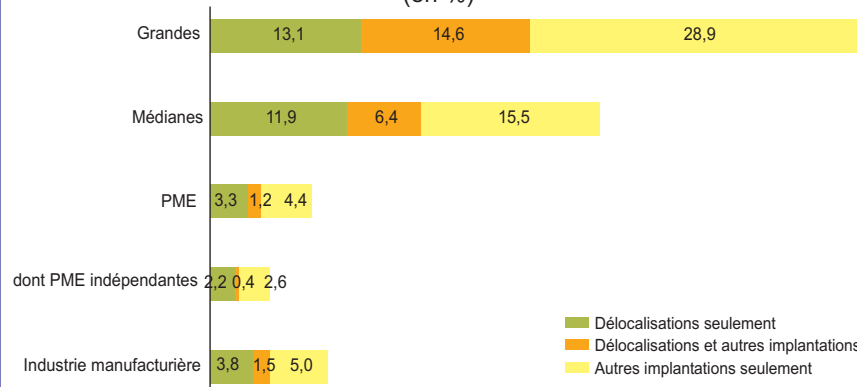
Entre 2003 et 2005, parmi les entreprises industrielles de dix salariés ou plus, une entreprise sur dix s'est implantée à l'étranger soit en délocalisant son activité soit en implantant de nouveaux sites sans diminuer sa production en France en contrepartie. De multiples facteurs déterminent les stratégies d'implantation extérieure. Toutes choses égales par ailleurs, les grandes entreprises et celles qui appartiennent à un groupe s'implantent plus souvent à l'étranger. Les entreprises peu profitables, soumises à une forte concurrence ou détenues par un groupe étranger délocalisent davantage mais l'appréciation de l'euro n'a pas eu d'impact significatif. Les entreprises qui accordent plus d'importance à la qualité des produits et à l'amélioration des compétences délocalisent moins. Les implantations à l'étranger en vue de conquérir des marchés sont plus fréquentes parmi les entreprises dont la main-d'œuvre est hautement qualifiée et qui mettent l'accent sur le développement de nouveaux produits.

Face aux défis de la mondialisation, de plus en plus d'entreprises s'implantent à l'étranger. Les implantations à l'étranger comprennent les délocalisations et les implantations de nouveaux sites à l'étranger sans réduction d'activité en France en contrepartie. D'après l'enquête « changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (encadré 1), entre début 2003 et fin 2005, 5 % des entreprises manufacturières de 10 salariés ou plus ont délocalisé une partie de leur activité à l'étranger et 6 % y ont implanté un nouveau site sans réduction d'activité en France.

#### 1 - Les délocalisations et autres implantations par secteur d'activité (en % d'entreprises concernées)



#### 2 - Les délocalisations et autres implantations par taille d'entreprise (en %)



Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI 2002

#### Les deux types d'implantations répondent à des logiques différentes

Une délocalisation se définit comme le transfert d'une activité initialement

réalisée en France vers un pays étranger pour une production identique. Elle a souvent pour objectif la réduction des coûts de production et implique un investissement direct étranger (IDE) dit « vertical » ou éventuellement, avec la

## Les déterminants des implantations à l'étranger

Effets moyens en points de pourcentage		Délocalisations	Implantations sans délocalisation
Taille des entreprises (référence = PME)	Médiane	+ 4,1	+ 4,8
	Grande	+ 9,2	+ 11,9
Origine du capital (référence = indépendante)	Groupe français	+ 4,7	+ 10,4
	Groupe étranger	+ 7,3	+ 5,8
Forte ou très forte importance accordée aux caractéristiques suivantes des produits	La variété	n.s.	n.s.
	La nouveauté	+ 4,4	+ 5,0
	La qualité	- 2,2	n.s.
	Des prix compétitifs	n.s.	- 2,4
	La personnalisation	n.s.	- 2,1
Forte ou très forte importance accordée aux moyens suivants	La modernisation technologique (y compris informatique)	n.s.	n.s.
	L'amélioration et/ou le maintien des compétences dans l'entreprise	- 3,2	n.s.
	La standardisation des procédés et des méthodes de travail	n.s.	n.s.
	L'offre de prestations annexes	n.s.	n.s.
	La réduction des coûts	+ 4,6	+ 4,5
	La réduction des délais	+ 3,3	+ 2,5
Facteurs ayant fortement ou très fortement affecté l'activité de l'entreprise	Un changement dans la réglementation, les normes (sanitaires, environnementales, droit du travail, etc.)	n.s.	n.s.
	Une évolution dans les technologies ou les procédés disponibles	n.s.	n.s.
	L'incertitude du marché	n.s.	n.s.
	Des variations de taux de change ou des coûts des matières premières	n.s.	+ 3,7
	L'apparition de nouveaux concurrents	+ 3,0	n.s.
			- 0,3
Augmentation d'un point de la profitabilité		+ 0,1	+ 0,1
Augmentation d'un point du taux d'exportation		n.s.	+ 0,1
Augmentation de 1 % du salaire moyen			

Lecture : Toutes choses égales par ailleurs, les entreprises médianes ont en moyenne une probabilité d'avoir délocalisé pendant la période 2003-2005 de 4,1 points supérieure aux PME. Une augmentation d'un point de la profitabilité entraîne une baisse de cette probabilité de 0,3 point. Seuls les paramètres significativement différents de zéro au seuil de 5 % sont indiqués, la mention « n.s. » figure pour les autres.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus

Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI-Diane 2002

notion prise au sens large, le recours à un sous-traitant étranger (*encadré 2*). Elle s'oppose à l'IDE « horizontal » réalisé dans un but de conquête de marché. Ces deux types d'implantation ne constituent cependant pas des stratégies exclusives l'une de l'autre : un quart des entreprises qui ont délocalisé une partie de leur activité ont également implanté un site à l'étranger sans substitution à de la production réalisée en France.

### L'habillement et l'automobile, très concernés par les délocalisations

Les délocalisations ont particulièrement concerné la filière de l'habillement lors de la période 2003-2005 : 17 % des entreprises du secteur de l'habillement et du cuir et 15 % de celles du secteur textile (*graphique 1*). Elles s'inscrivent dans un mouvement de déclin de la filière depuis les années soixante-dix. La production, fortement utilisatrice de main-d'œuvre peu qualifiée, s'est largement déplacée vers les pays à bas salaires, laissant en France des activités immatérielles de création, marketing ou négoce.

Cependant, les délocalisations ne concernent pas que des secteurs où l'emploi est peu qualifié. Des industries à relativement haute intensité technologique

sont également affectées. En particulier, 17 % des entreprises du secteur automobile ont délocalisé une partie de leur activité pendant la période 2003-2005.

### Les délocalisations peuvent s'accompagner de la conquête de marchés

Les constructeurs automobiles se sont redéployés dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) pour bénéficier de faibles coûts de production mais aussi afin de se situer à proximité de marchés locaux à forte croissance. Cela montre que la distinction entre délocalisation et conquête de nouveaux marchés, quoique souvent pertinente, est parfois simplificatrice.

Les secteurs des composants électriques et électroniques et de la chimie ont également été affectés significativement par les délocalisations. Ces industries sont dominées par de grands groupes multinationaux, dont les établissements filiales sont souvent spécialisées « verticalement ». Cependant, les données utilisées, au niveau des entreprises, ne permettent pas, dans les délocalisations, d'apprécier les poids respectifs des activités de fabrication ou d'assemblage et celles à plus forte valeur ajoutée, comme les centres de

recherche et développement. La nature des emplois délocalisés est donc mal connue.

### Beaucoup d'implantations pour conquérir des marchés dans la chimie et la pharmacie

La pharmacie et la chimie sont les industries qui s'implantent le plus à l'étranger pour y conquérir des marchés, avec respectivement 21 % et 18 % d'entreprises concernées. Ces IDE « horizontaux » se dirigent d'abord vers de grands pays développés géographiquement proches : l'Europe de l'Ouest est leur destination principale, devant les PECO et l'Amérique du Nord. Suivent l'industrie des équipements électriques et électroniques, puis celle de l'habillement et du cuir, dont certaines entreprises développent donc une stratégie offensive de conquête de marchés étrangers en parallèle au mouvement général de délocalisation.

### De multiples facteurs déterminent les stratégies d'implantation à l'étranger

Plus de la moitié des grandes entreprises se sont implantées à l'étranger pendant la période 2003-2005, contre une

entreprise médiane sur trois et moins d'une PME sur dix (*graphique 2*). Les grandes entreprises sont plus souvent dans une logique de conquête de marché que de délocalisation de leur production, tandis que ces deux logiques se retrouvent pratiquement dans la même proportion pour les PME.

Au-delà du secteur et de la taille, les comportements d'implantation à l'étranger des entreprises peuvent être influencés par de multiples facteurs : origine du capital, performances, environnement ou objectifs stratégiques, notamment dans la recherche d'une meilleure compétitivité par la réduction des coûts ou l'innovation des produits. Une analyse économétrique a été menée pour isoler les effets de ces différents facteurs, qui souvent se superposent (*tableau*).

### **L'appartenance à un groupe est déterminante**

Les implantations à l'étranger, de quelque nature qu'elles soient, sont plus fréquentes parmi les groupes que parmi les sociétés indépendantes : toutes choses égales par ailleurs, ces dernières ont une probabilité de s'implanter à l'étranger, en vue d'y conquérir des marchés, inférieure de 10 points aux filiales de groupes français et une probabilité de délocaliser inférieure de 5 points. Ces effets, à mettre en regard des proportions d'entreprises dans les deux situations (respectivement 6 % et 5 %), sont donc forts. La plus faible propension à délocaliser des entreprises indépendantes ne signifie pas pour autant qu'elles sont moins affectées par la concurrence internationale. Il se pourrait en effet que, étant moins aptes à réorganiser leurs activités au niveau mondial, elles risquent davantage de disparaître lorsque la concurrence est trop forte.

La nationalité des têtes de groupes influe aussi. Toutes choses égales par ailleurs, les filiales de groupes français délocalisent moins que celles sous contrôle étranger. Ce résultat pourrait suggérer que les groupes privilégient les pays d'où sont issus leurs capitaux : lorsqu'ils rationalisent leur activité, les groupes garderaient plus souvent les unités de leur pays d'origine. À l'inverse, les sociétés sous contrôle français s'implantent davantage à l'étranger pour y conquérir des marchés que les filiales de groupes étrangers (avec une probabilité de près de 5 points supérieure). En effet, ces derniers cherchent d'abord à pénétrer le marché français.

### **Des stratégies d'implantation selon la nature des coûts**

La recherche de moindres coûts incite significativement aux délocalisations

## **1 - Sources et méthodologie**

L'étude porte sur les entreprises de 10 salariés ou plus de l'industrie manufacturière (y compris agroalimentaire). Par définition, les PME, les entreprises médianes et les grandes entreprises ont un effectif respectivement inférieur à 250 salariés, compris entre 250 et 2 000 salariés, supérieur à 2 000 salariés.

L'information sur les implantations à l'étranger provient de l'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (COI-TIC 2006), réalisée par l'Insee, la Dares et le CEE, qui distingue les « délocalisations » et les « implantations à l'étranger de nouveaux sites (sans délocalisation) ». L'analyse des déterminants de ces deux types d'implantation s'appuie sur des régressions logistiques. L'influence de chaque variable est estimée « toutes choses égales par ailleurs » et est exprimée en termes de variation de probabilité d'implantation. L'ensemble de variables explicatives inclut la taille des entreprises, leur positionnement stratégique en termes de produits, les moyens qu'elles privilégient dans leur stratégie et les facteurs ayant influencé leur activité (*tableau*). Ces informations sont complétées par des variables relatives à la situation initiale de l'entreprise en 2002 provenant d'autres sources. Le fichier Ficus, construit par l'Insee à partir des déclarations fiscales des entreprises, fournit le taux d'exportation, la profitabilité (ratio du résultat net au chiffre d'affaires) et le salaire moyen. La source LIFI-Diane (Insee) permet de déterminer quelles entreprises appartiennent à un groupe, et, parmi celles-ci, lesquelles sont sous contrôle étranger. La nationalité d'un groupe correspond en théorie à son lieu de décision et, en pratique le plus souvent, au pays d'implantation de la tête de groupe. L'échantillon issu de l'appariement de ces différentes sources comprend plus de 4 000 entreprises.

Les régressions présentées n'incluent pas d'indicatrices sectorielles afin d'identifier l'effet des facteurs ayant influencé l'activité de l'entreprise par nature très liés à l'industrie considérée. Les paramètres estimés relatifs aux autres variables sont très peu changés lorsqu'on inclut des indicatrices sectorielles.

et autres implantations, avec cependant des logiques différentes. Si délocaliser a souvent pour finalité de réduire la masse salariale, les implantations réalisées dans une optique horizontale ont plus souvent comme objectif de faire l'économie de coûts de transport par rapport à une stratégie d'exportation. Présentant aussi l'avantage de réduire les délais, elles sont en outre plus fréquentes, toutes choses égales par ailleurs, parmi les entreprises pour lesquelles les délais importent le plus. Enfin, ces IDE horizontaux sont également favorisés par un haut niveau de qualification (approché ici par le salaire moyen par employé).

### **Les entreprises les plus profitables veulent gagner des marchés étrangers**

La profitabilité (résultat net rapporté au chiffre d'affaires) a un impact différencié sur les entreprises qui délocalisent et sur celles qui s'implantent à l'étranger pour conquérir de nouveaux marchés. Toutes choses égales par ailleurs, les premières étaient, au départ, plus souvent moins profitables que la moyenne. Délocaliser apparaît donc comme une stratégie plutôt défensive de réaction à de mauvais résultats économiques. L'effet de la profitabilité, quoique statistiquement significatif, n'est toutefois pas massif : une augmentation de ce taux de 1 point entraîne une baisse de la probabilité de délocaliser de 0,3 point.

À l'inverse, les entreprises qui s'implantent à l'étranger pour y conquérir des marchés étaient initialement plus fréquemment profitables que la moyenne. Deux explications, au moins, peuvent être avancées. Un profit élevé reflète en général une forte productivité, qui permet d'être compétitif sur les marchés étrangers et donc de les pénétrer. Une seconde interprétation fait jouer un rôle plus causal au profit par le biais de la capacité d'autofinancement. Pour servir un marché à l'étranger, une entreprise a le choix entre exporter ou implanter une filiale dans le pays de destination. Si la seconde option peut présenter l'avantage de réduire les coûts variables (en particulier ceux de transport), elle requiert en revanche un investissement initial plus important. Un profit élevé peut alors permettre de lever l'obstacle éventuel de son financement. Là encore, l'importance des mécanismes est à relativiser compte tenu de l'ampleur modeste de l'effet : une hausse d'un point de la profitabilité augmenterait de 0,2 point la probabilité d'implanter un site à l'étranger sans transfert d'activité.

### **Pas d'impact significatif du taux de change sur les délocalisations**

L'environnement de l'entreprise importe également. La pression concurrentielle apparaît en particulier comme un facteur de délocalisation, dont

la probabilité est supérieure de 3 points pour les entreprises dont l'activité a été fortement affectée par l'apparition de nouveaux concurrents. En revanche, ni la réglementation, ni l'évolution technologique, ni l'incertitude du marché, ni le taux de change ne semblent avoir joué sur la décision de délocaliser au cours de la période 2003-2005.

Ces facteurs n'apparaissent pas non plus comme des déterminants significatifs des implantations autres que les délocalisations, à l'exception notable du taux de change. Une entreprise dont l'activité a été fortement affectée par des variations de taux de change ou des coûts des matières premières a une probabilité de 4 points supérieure aux autres de s'être implantée à l'étranger pour conquérir de nouveaux marchés. L'appréciation de l'euro de 26 % par rapport au dollar pendant la période, qui a rendu relativement plus avantageux de produire en zone dollar plutôt que d'exporter depuis la France, pourrait expliquer en partie ce résultat. L'absence d'effet significatif sur les délocalisations pourrait être due au fait que le taux de change pèse relativement peu comparativement aux écarts entre les salaires pratiqués en France et dans les principaux pays de délocalisation. Par ailleurs, ce résultat, relatif à la période 2003-2005, ne préjuge en rien de l'impact de l'évolution plus récente du cours de l'euro.

### Les entreprises qui cherchent à innover en produits s'implantent davantage à l'étranger

Les entreprises diffèrent aussi par leurs objectifs stratégiques et par les moyens qu'elles privilégient pour les atteindre. Ainsi, celles qui accordent plus d'importance à l'innovation de produits s'implantent nettement plus souvent à l'étranger, que ce soit dans une optique de délocalisation ou de conquête de nouveaux marchés. Là encore, plusieurs explications, non exclusives, peuvent être avancées. D'abord, l'intérêt porté par certaines entreprises à la nouveauté des produits peut être la marque d'un dynamisme entrepreneurial plus général, qui se manifesterait entre autres choses par des implantations à l'étranger. Ces dernières peuvent être aussi la voie d'accès à de nouveaux réseaux de connaissances, susceptible d'accroître la capacité d'innovation des entreprises. Mais la causalité peut être inverse : proposer de nouveaux produits est nécessaire pour conquérir certains marchés dans un contexte de forte concurrence mondiale. L'innovation constitue en effet une composante essentielle de la compétitivité hors prix, souvent déterminante. Cette

## 2 - Mesurer le phénomène de délocalisation

Plusieurs travaux récents avaient pour objectif de mesurer le phénomène des délocalisations, dont une étude de l'Insee (cf. Voir aussi) selon laquelle les délocalisations dans l'industrie entre 2000 et 2003 auraient été responsables de la destruction de 15 000 emplois par an. Le concept de délocalisation utilisé par l'Insee diffère de celui de ce 4 Pages, de nature déclarative. Une limite de ce dernier tient au fait que sont interrogées, dans l'enquête COI-TIC, des entreprises et non des groupes : les entreprises filiales de groupes entièrement délocalisées échappent donc à l'analyse car elles n'ont pas été interrogées dans le cadre de l'enquête COI-TIC. La définition de l'Insee, plus satisfaisante de ce point de vue, repose sur l'observation soit de groupes soit d'entreprises indépendantes. Les délocalisations sont repérées par la baisse de l'emploi dans un des établissements du groupe ou de l'entreprise, accompagnée d'une hausse des importations par l'entreprise ou le groupe du ou des biens produits par cet établissement. Il s'agit d'une notion stricte de délocalisation, dans la mesure où elle exclut le recours à un sous-traitant étranger, recours qui a pu être considéré comme une forme de délocalisation dans l'enquête COI-TIC. En revanche, l'avantage de cette enquête est de pouvoir repérer les délocalisations d'entreprises dont la production est entièrement destinée aux marchés étrangers, contrairement au concept de l'Insee.

dernière, par ailleurs, croît généralement avec le niveau de qualification, ce qui pourrait expliquer l'influence positive du salaire moyen sur la probabilité de s'implanter à l'étranger dans une optique horizontale. Les entreprises qui, à l'inverse, veulent atteindre en priorité des prix compétitifs s'implantent relativement peu à l'étranger pour conquérir des marchés.

### Qualité des produits et formation, des freins aux délocalisations

Deux freins aux délocalisations sont identifiés ici. Le premier est la crainte que la délocalisation s'accompagne d'une

détérioration de la qualité des produits : les entreprises pour lesquelles la qualité importe beaucoup ont une probabilité de 2 points inférieure aux autres d'avoir délocalisé.

Par ailleurs, la formation, en accroissant la productivité du travail, semble également aider à conserver des activités industrielles en France : accorder une forte importance à l'amélioration des compétences diminue la propension à délocaliser de 3 points.

■ Emmanuel PLIQUET  
Nicolas RIEDINGER

## Voir aussi

- Flux de main-d'œuvre, flux d'emploi et internationalisation, Insee, Comptes de la nation, Rapport 2007 [www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/ECOFRA07E.PDF](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/ECOFRA07E.PDF)
- FRESSON-MARTINEZ (Catherine) : « L'industrie automobile française en perte de vitesse en 2006 », Insee Première n° 1149, juillet 2007
- GUANNEL B., PLATEAU C. : « Les échanges au sein des groupes industriels internationaux », Le 4 Pages, Sessi, janvier 2004, n° 186
- MARBACH (Corinne) et SOARES (Régine) : « L'industrie de l'habillement : d'une logique de fabrication à une logique immatérielle et commerciale », Le 4 Pages, Sessi, juillet 2007, n° 233
- NEFUSSI (Benjamin) : « La conquête de marchés étrangers dans l'industrie chimique », Économie et Statistique, numéro 405-406, 2007



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE  
DE L'INDUSTRIE ET DE L'EMPLOI

Directeur de la publication  
Yves Robin

Rédacteur en chef  
Dominique Allain  
Secrétaire de rédaction  
Alain Bentolila  
Composition par P A O  
Brigitte Baroin

Service des études  
et des statistiques industrielles  
(Sessi)  
<http://www.industrie.gouv.fr/sessi>  
N° ISSN : 1241-1515

# Impact et mesure des délocalisations

Contribution de Laurence Bloch (Insee)

## Les délocalisations : définitions et motivations

### De quoi parle-t-on ?

Les délocalisations recouvrent deux réalités :

- **les délocalisations au sens strict** correspondent au transfert d'une partie de l'appareil productif vers l'étranger, c'est-à-dire la fermeture d'unités de production en France, suivie de réouverture à l'étranger, afin de réimporter sur le territoire national l'essentiel des biens produits à moindre coût et continuer à desservir les mêmes clients ;

- **les délocalisations au sens large** correspondent au recours à la sous-traitance internationale. Il y a bien transfert de l'activité mais sans investissement dans le pays d'accueil : le donneur d'ordres confie à une compagnie située dans un autre pays la réalisation d'une tâche de service ou de production industrielle jusqu'alors effectuée sur le territoire national.

Dans le premier cas - la délocalisation au sens strict -, il y a déménagement d'unité de production, via un investissement à l'étranger ; celui-ci ne donne néanmoins pas obligatoirement lieu à un flux d'investissement direct et n'est pas nécessairement observable dans la balance des paiements.

Dans le second cas - la délocalisation au sens large -, on considère le plus souvent implicitement que la caractéristique de l'opération est la constatation *ex post* de flux d'importations pour continuer à desservir les clients français.

Cette présentation est cohérente avec la typologie retenue par l'OCDE. Le terme « *offshore in-house* », délocalisation au sens strict, correspond à la production à l'étranger par les propres filiales de la firme et le terme « *offshore outsourcing* » correspond à la production à l'étranger par les firmes non affiliées

#### T1 - Option de production pour une entreprise (ou un groupe d'entreprises)

Localisation	Production	
	internalisée ( <i>in-house</i> )	externalisée ( <i>outsourcing</i> )
<b>À l'intérieur du pays</b> ( <i>domestic</i> )	Production à l'intérieur de l'entreprise et du pays	Production à l'extérieur de l'entreprise mais à l'intérieur du pays ( <i>domestic outsourcing</i> )
<b>À l'étranger</b> ( <i>offshoring</i> )	Production à l'intérieur du groupe auquel appartient l'entreprise mais à l'étranger (par ses propres filiales à l'étranger) ( <i>offshore in-house sourcing</i> )	Production à l'extérieur de l'entreprise (ou du groupe) et à l'extérieur du pays par des firmes non affiliées ( <i>offshore outsourcing</i> )

Source : OCDE

### Les délocalisations : quelles motivations ?

On s'intéressera, dans la suite de ce dossier, à l'ensemble des délocalisations, que ce soit au sens strict (avec transfert

d'activité à l'étranger) mais aussi avec recours à la sous-traitance internationale.

Économistes et cabinets de conseil s'accordent sur le fait que les délocalisations ne sont que la partie émergée d'un phénomène bien plus large de réorganisation des firmes sur une base mondiale (Fontagné et Lorenzi, 2004).

Traditionnellement, deux types de stratégies des firmes sont distinguées :

- les investissements horizontaux répondent à la motivation d'accès au marché. Ils ont pour objectif de rapprocher les nouvelles capacités de production des régions où la demande est en forte croissance ;

- la division verticale du travail (et en particulier les investissements verticaux) cherche à tirer profit des différences de coûts des facteurs et répond aux arguments traditionnels d'avantages comparatifs. Elle a pour conséquence une fragmentation croissante du processus de production, avec une spécialisation des filiales sur des segments de la chaîne de valeur ajoutée.

Sous la pression concurrentielle forte de nouveaux concurrents dans le commerce international, les firmes recherchent de nouvelles sources de gains de productivité, se recentrent sur les activités où elles sont les plus efficaces et recherchent des avantages comparatifs nouveaux. Explorant au maximum les possibilités techniques de la décomposition des produits en sous-ensembles disjoints, les firmes fragmentent leur processus de production et tirent profit des différentiels de coûts. Elles bénéficient aussi de la forte réduction des coûts de communication (Internet), de transport et de droits de douane. Elles arbitrent enfin entre exploitation des rendements d'échelle croissants, par réduction du nombre d'unités de production efficaces, et proximité avec la demande, ce qui permet de minimiser les coûts de transport mais multiplie les coûts fixes. Elles se réorganisent donc sur une base mondiale où la dichotomie entre investissements horizontaux et verticaux n'a plus vraiment de signification.

Économistes et cabinets de conseil s'accordent aussi pour établir une hiérarchie des déterminants de la localisation des firmes :

- la demande et le potentiel marchand sont cruciaux ;  
- les coûts de production sont aussi importants ;  
- les effets d'agglomération ne doivent pas être négligés : la présence d'un tissu productif local attractif permet de créer des pôles de compétence dans certains secteurs ;  
- la fiscalité a aussi son importance, mais n'est pas un déterminant majeur : une augmentation d'un point du taux d'IS entraîne une baisse des Ide de 3,3 %.

Enfin, comme le soulignent plus spécifiquement les cabinets de conseil, certains éléments sont jugés aggravants et, cumulés avec les facteurs déterminants, peuvent déclencher des décisions de localisation à l'étranger. Sont généralement cités par les chefs d'entreprises :

- la dévaluation de l'activité industrielle ;  
- les pratiques jugées bureaucratiques de l'administration ;

- les spécificités sociales françaises ;
- les rigidités de l'organisation du temps de travail ;
- les insuffisances des politiques de soutien à la recherche et au développement.

## Les mesures statistiques en France

Les mesures statistiques directes de repérage des délocalisations s'attachent à décompter les présomptions de suppressions d'emploi directement liées aux délocalisations.

Les mesures statistiques indirectes, telles les importations directes en biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées par les entreprises industrielles localisées en France ou les investissements directs à destination de ces pays, permettent seulement d'appréhender l'ampleur du phénomène et d'apprécier son évolution.

### Un seul essai de mesure directe de l'importance des délocalisations

La seule mesure statistique directe existant en France sur les présomptions de délocalisation est celle récemment effectuée par l'Insee (Aubert et Sillard, 2005).

Les présomptions de délocalisation sont détectées dans une entreprise ou un groupe lorsque deux conditions sont observées de manière concomitante :

- forte réduction des effectifs au sein d'un de ses établissements, au cours d'une courte période de temps. Cette réduction d'effectifs correspond soit à une forte réduction du volume de travail (au moins 25 % du volume initial), soit à la fermeture de l'établissement, dans une période de trois années maximum ;

- augmentation forte des importations pour le type de bien auparavant produit en France, dans une période de trois années maximum. Le montant de cette augmentation d'importation représente au moins une certaine fraction de la production française supprimée. La création du flux d'importation et la réduction d'effectifs ne se produisent pas nécessairement la même année, mais le décalage temporel entre ces deux événements ne doit pas excéder deux ans.

Ces deux conditions permettent de repérer les présomptions de délocalisation dans sa définition large, de plus non restreinte aux pays à bas coût de main-d'œuvre.

Le champ retenu est celui de l'industrie hors énergie. Les données utilisées rapprochent différentes sources relatives à l'industrie, pour l'essentiel des données administratives :

- les données douanières, qui précisent par entreprise la valeur des biens importés par nature de bien et par origine ;
- le répertoire Sirene d'établissements et d'entreprises ;
- les DADS (déclarations annuelles de données sociales) qui donnent l'emploi par établissement ;
- des sources qui permettent de reconstruire au cours du temps le périmètre de l'entité décisionnaire, le groupe ou l'entreprise indépendante.

Selon cette étude, les délocalisations n'auraient touché qu'un nombre limité d'emplois de l'industrie française : 13 500 par an en moyenne entre 1995 et 2001, soit 0,35 % par an des emplois industriels.

Un peu moins de la moitié des présomptions de délocalisation (6 400, soit 0,17 % des emplois industriels) sont à

destination des pays à bas salaires. Parmi ces pays, la Chine constituerait la principale destination, loin devant l'Europe de l'Est, l'Afrique du Nord, l'Amérique du Sud et les autres pays d'Asie. Les délocalisations décomptées ici seraient donc un peu plus nombreuses à destination des pays développés et s'inscriraient surtout dans le cadre des restructurations des grands groupes multinationaux.

Enfin, toujours selon cette étude, certaines zones d'emploi auraient été fortement touchées par les délocalisations durant ces années, alors que d'autres auraient été relativement moins touchées. Il est néanmoins difficile de déterminer si des zones sont plus vulnérables que d'autres.

### T2 - Emplois délocalisés (moyenne annuelle 1995-2001) selon les principaux pays de destination des délocalisations

Pays à bas salaires		Pays développés	
6 370 emplois délocalisés par an		7 175 emplois délocalisés par an	
dont	%	dont	%
<b>Chine</b>	30	<b>Espagne</b>	16
Brésil	8	<b>Italie</b>	15
Maroc	8	<b>Allemagne</b>	14
Tunisie	8	<b>États-Unis</b>	13
Rép.tchèque	6	<b>Belgique</b>	10
Inde	5	Royaume-Uni	8
Pologne	5	Pays-Bas	7
Vietnam	4	Suisse	4
Roumanie	4	Portugal	2
Bulgarie	3	Irlande	2
Indonésie	2	Suède	2
Turquie	2	Finlande	1
Venezuela	2	Japon	1
Malaisie	1		
Madagascar	1		
Guinée	1		
Lituanie	1		
Hongrie	1		
Russie	1		

Lecture : sur la période 1995-2001, 6 370 emplois seraient en moyenne supprimés chaque année dans le cadre d'une délocalisation vers un pays à bas salaires. Parmi ces suppressions d'emplois, 30 % se feraient par délocalisation vers la Chine, 8 % par délocalisation vers le Brésil, etc.

Champ : industrie hors énergie

Source : Insee

Cette étude permet de repérer uniquement les présomptions d'emplois délocalisés, et non les licenciements puisque certains salariés peuvent être repris dans d'autres établissements du groupe. En outre, elle ne permet pas de mesurer les effets induits des délocalisations d'un groupe donné sur ses clients et fournisseurs, que ce soit dans le secteur, la région ou l'économie française.

Cette étude a enfin l'inconvénient d'apporter un repérage statistique à la fois tardif et en moyenne du phénomène (en moyenne annuelle sur les années 1995-2001). Les effets de bord empêchent en effet d'effectuer un constat sur son évolution au début des années 2000.

### Il existe diverses mesures statistiques indirectes

Au-delà de cette étude ponctuelle réalisée par l'Insee, mais dont l'actualisation est tout à fait possible, il existe d'autres indicateurs permettant, avec une certaine approximation certes, de suivre annuellement l'évolution des délocalisations en France. Citons-en deux :



## **1 - Les importations directes en biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées par les entreprises industrielles localisées en France.**

Liées non seulement aux investissements de délocalisation au sens strict et à la sous-traitance mais aussi au développement des approvisionnements auprès des pays émergents, elles majorent probablement le phénomène. Selon les estimations du Sessi, ces importations représentaient en 2003 3 % de la production, 7,5 % des importations de biens manufacturés en France et 16 % des importations de biens manufacturés de ces entreprises. Ce chiffre a progressé au cours des années quatre-vingt-dix, de 9 % en 1993 à 16 % en 2000, pour se stabiliser par la suite ; la progression des importations en provenance des Peco et de la Chine était compensée par l'érosion de celles en provenance des autres pays émergents d'Asie (rapport CPCI, 2004) (voir fiche F 45 sur les importations directes).

## **2 - Les statistiques de flux d'investissements directs à l'étranger.**

Répondant à d'autres objectifs que la mesure de la délocalisation, elles ne mesurent pas certains transferts d'activité intragroupe ni la sous-traitance internationale ; elles prennent en compte, en revanche, les investissements horizontaux qui ne relèvent pas de la délocalisation (lorsque l'on peut distinguer clairement l'investissement horizontal de l'investissement vertical). Les flux d'Ide de la France vers les pays émergents ont connu deux vagues d'expansion - une en 1995-1996 et une en 2000-2001- mais leur ampleur reste limitée : ils représentaient, en 2001, 11 % des investissements directs français à l'étranger, proportion inférieure à celles mesurées pour l'Union européenne et les États-Unis (Drumetz, 2004).

Les mesures statistiques existantes - directes et indirectes - des délocalisations relativisent donc l'ampleur du phénomène pour la France.

## **Délocalisations : du décompte des emplois directement détruits à l'impact global sur l'emploi**

Le repérage des emplois détruits du fait des délocalisations n'est en rien une mesure de l'impact à court-moyen terme des délocalisations sur l'emploi de l'entreprise. Il n'existe en effet pas de situation de référence : que se serait-il passé si l'entreprise n'avait pas délocalisé ? *A fortiori*, ce repérage ne permet pas de mesurer l'impact sur le marché du travail français.

L'investissement direct à l'étranger (Ide) d'une entreprise n'a théoriquement pas un effet clairement déterminé sur ses performances domestiques. Tout dépend de l'exploitation des économies d'échelles induites, des modifications de la composition de sa demande en inputs ou encore des transferts de technologie. Si la relocalisation diminue les coûts de production de la firme, elle peut entraîner à la fois une hausse de la production et de l'emploi. La firme peut aussi tirer bénéfice des transferts de technologie et d'un accès plus aisé aux marchés étrangers. Les travaux empiriques déjà menés sur ce thème (Hanson et alii, 2001, 2003) concluent généralement que l'Ide n'a pas d'effet négatif sur les activités domestiques. Ils sont néanmoins effectués à des niveaux relativement agrégés, sectoriel ou régional, à l'exception d'une étude récente

(Barba-Navaretti et Castellani, 2004) plus novatrice, qui s'est spécifiquement intéressée à l'impact sur les firmes concernées (dans le cas précis des firmes italiennes). En comparant les firmes concernées à un contre factuel approprié, ce qui se serait passé si la firme n'avait pas délocalisé, cette étude met en évidence que les Ide ont un impact positif sur la croissance de la production et de la productivité domestique des firmes concernées ; ils n'ont, en revanche, pas d'effet significatif sur l'emploi domestique. Des travaux de ce type sont en cours de réalisation afin d'évaluer l'impact des implantations à l'étranger sur l'emploi dans l'industrie en France.

## **Une déformation de la structure des emplois vers le travail qualifié**

Comme le commerce international dans son ensemble, la sous-traitance internationale et les importations de biens intermédiaires modifient non seulement la structure de la demande de travail entre activités mais aussi au sein de chaque activité. Elles augmentent ainsi la demande de travail qualifié relativement à celle du travail non qualifié au sein de chaque activité. De nombreux travaux ont contribué à évaluer cet impact aux États-Unis (Feenstra et Hanson, 1996). Pour la France, les travaux récents de V. Strauss-Kahn (2003), à partir de tableaux input-output et d'estimation de demande de travail, montrent que la spécialisation verticale expliquerait 25 % de la diminution de la part du travail non qualifié dans l'emploi de l'industrie sur les années 1985-1993 ; le reste serait attribuable au progrès technique biaisé en défaveur du travail non qualifié.

## **Avec la montée de l'Inde et de la Chine, des inquiétudes sur l'avenir de certains services, telle l'informatique...**

Les délocalisations et la sous-traitance de services font aussi l'objet d'une attention croissante des médias ces derniers temps dans les grands pays développés, notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni. À croire certains instituts privés, les emplois d'informaticiens sont à terme condamnés à être tous délocalisés vers l'Inde et la Chine. Actuellement, les délocalisations de services émanent essentiellement des pays anglo-saxons et la France est encore peu touchée (Letournel, 2004). Les délocalisations de services posent néanmoins un problème nouveau par rapport aux délocalisations industrielles des dernières décennies. Si le processus semble concerner majoritairement des emplois peu qualifiés, il génère aussi un transfert de personnels hautement qualifiés et affecte des secteurs très dynamiques et innovants, jusque-là épargnés. Selon des travaux récents (Amiti et Wei, 2005), concentrés sur les délocalisations de certains services - services informatiques et autres services aux entreprises (comptabilité, opérations de back-office, ...) -, à partir des États-Unis et du Royaume-Uni, l'intensité du recours à la sous-traitance internationale de ces services augmente régulièrement mais reste largement inférieure, dans une proportion d'un dixième, à celle de produits manufacturés. Enfin, si le recours à la sous-traitance internationale de services avait effectivement un léger impact négatif sur l'emploi par activité à un niveau fin de la nomenclature, cet effet disparaîtrait toutefois à un niveau plus agrégé, ce qui indiquerait une réallocation sectorielle des emplois.

## Des effets similaires à ceux du développement des échanges mondiaux

En conclusion, rappelons que, dans la théorie économique, la délocalisation et la sous-traitance internationale ont des effets similaires aux autres formes de développement des échanges entre pays industrialisés et émergents. Ils s'inscrivent dans une logique de spécialisation internationale où en principe tous les pays sont gagnants. Les consommateurs (du pays qui délocalise) bénéficient de la baisse de prix de nombreux biens de consommation et voient leur pouvoir d'achat augmenter. Les entreprises qui absorbent dans leur processus de production une part croissante d'importations à bas prix en provenance des pays du Sud réalisent des gains de productivité. Les délocalisations et la sous-traitance favorisent aussi le développement d'une demande solvable dans le pays émergent d'accueil : les exportations françaises à destination de ce pays, à fort contenu en main-d'œuvre qualifiée, bénéficient d'un effet d'entraînement.

L'impact à moyen terme sur l'emploi du pays qui délocalise est globalement positif s'il a pu développer des activités plus qualifiées et si la main-d'œuvre a pu se réallouer vers ces activités. À court terme, les impacts négatifs peuvent être en revanche très importants. Certaines industries seront fortement touchées. Certains bassins d'emploi le seront aussi. La main-d'œuvre non qualifiée risque enfin d'être particulièrement affectée : les inégalités salariales entre la main-d'œuvre qualifiée et la main-d'œuvre non qualifiée peuvent s'élargir ou l'emploi des non-qualifiés diminuer.

## Références

- Amiti M. et S-J Wei, 2005, "Fear of Service Outsourcing", *Economic Policy*, avril 2005, pp. 307-347.
- Aubert P. et P. Sillard, 2005, « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », document de travail INSEE, G 2005/03, avril 2005, et « L'économie française » - Comptes et dossiers 2005-2006.
- Barba Navaretti G. et D. Castellani, 2004, "Investments Abroad and Performance at Home. Evidence from Italian Multinationals", NBER, Working Paper xxx, janvier 2004.
- Rapport CPCI, 2004.
- Letourmel J. 2004, « Les délocalisations d'activités tertiaires dans le monde et en France », DGTPE, *Analyses économiques*, n° 55, novembre 2004.
- Drumetz F., 2004, « La délocalisation », *Bulletin de la Banque de France*, n° 132, décembre 2004.
- Feenstra R.C. et G.H. Hanson, 1996, "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, n°86, (2), pp. 240-45.
- Fontagné L. et J-H Lorenzi, 2005, « Désindustrialisation, délocalisations », Rapport CAE.
- Hanson G.H., J.M Raymond, M.J. Slaughter, 2003, "Vertical Production Networks in Multinational Firms", NBER, Working Paper 9723, mai 2003.
- Hanson G.H., J.M Raymond, M.J. Slaughter, 2001, "Expansion Strategies of US. Multinational Firms", NBER, Working Paper 8433, août 2001.
- Hijzen A., H. Görg et R.C. Hine, 2005, "International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom", *Economic Journal* 2005, 115(502), pp.118-132.
- Kirkegaard J.F, 2004, "Outsourcing,-Stains on the White Collar ?", Working Paper, Institute for International Economics.
- Mann C. L., 2004, "Globalization of IT Services and White Collar Jobs: the Next Wave of Productivity Growth", *International Economics Policy Briefs* 3-11, Institute for International Economics.
- Strauss-Kahn V., 2003, "The Role of Globalization in the Within-Industry Shift Away from Unskilled Workers in France", NBER, Working Paper 9716, mai 2003.

## 5.A Importations venant des pays émergents et délocalisations

Le développement rapide des pays émergents s'explique, entre autres, par la croissance de leurs exportations. Par exemple, les exportations de la Chine ou de la Hongrie ont été multipliées par sept en dix ans, contre 2,5 pour l'ensemble du commerce mondial.

De même, en France, les importations les plus dynamiques proviennent des pays émergents : en 2005, ceux-ci contribuent à 21 % des importations françaises en valeur, contre seulement 16 % en 2000.

Une part des importations venant des pays émergents correspond à la délocalisation\* d'activités autrefois situées en France et à de la sous-traitance internationale. Les importations de biens manufacturés réalisées directement par les entreprises manufacturières françaises permettent d'en mesurer indirectement l'ampleur.

Le poids des pays émergents dans les importations directes des entreprises industrielles est passé de 9,4 % en 1993 à 15,8 % en 2003 puis à 16,9 % en 2005. Plus du tiers résulteraient d'échanges intragroupe (voir enquête du Sessi), le reste étant constitué principalement par de la sous-traitance industrielle.

Sur la période 1995-2001, une étude de l'Insee a évalué à moins de 6 400 le nombre d'emplois qui auraient été délocalisés, au sens large, chaque année, vers un pays émergent.

La montée des importations en provenance des PECO a été particulièrement rapide. La Pologne, la République tchèque et la Roumanie en sont les principaux bénéficiaires (figure 4). En 2005, deux tiers des importations françaises des zones émergentes proviennent d'Asie. La

Chine se substitue progressivement aux autres pays d'Asie, en tant que fournisseur. En cinq ans, ce pays a doublé le montant de ses exportations vers la France.

Toutes les autres zones émergentes perdent des parts de marché en France. Les pays d'Afrique et d'Amérique latine sont les plus touchés, avec des exportations en progression de seulement 10 % en cinq ans. Le Maghreb, autrefois spécialisé dans le textile et l'habillement, voit ses exportations diminuer en valeur au profit de la Chine.

L'habillement-cuir, le textile ou la métallurgie, secteurs intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée, ont été les premiers touchés par les délocalisations. Le faible coût de la main-d'œuvre a attiré les industriels vers ces nouveaux pays. Suite à la percée asiatique et à l'ouverture des frontières des pays de l'Est, d'autres secteurs se sont ensuite ouverts à la concurrence internationale : les secteurs des TIC, en particulier l'électronique, et les équipements du foyer dont aujourd'hui plus du tiers des importations proviennent des pays émergents.

Même si les montants restent encore faibles, les plus fortes croissances des importations s'observent dans des secteurs où les pays émergents étaient auparavant absents, comme l'automobile et la chimie.

\* Au sens strict, une délocalisation correspond au transfert d'une partie de l'appareil productif vers un pays émergent, c'est-à-dire la fermeture d'unités de production en France suivie de réouverture à l'étranger. L'entreprise de l'industrie ou des services réimporte ensuite les mêmes biens afin de servir la même clientèle.

Les délocalisations au sens large comprennent aussi la sous-traitance internationale. Il y a bien transfert de l'activité mais sans investissement dans le pays d'accueil.

L'ensemble des importations de biens manufacturés en provenance des pays émergents effectuées directement par les entreprises industrielles françaises peut servir de majorant pour estimer l'impact des délocalisations. Ces importations incluent bien les flux générés par les délocalisations au sens strict et la sous-traitance internationale, mais leur étendue est plus large : elles ne résultent pas nécessairement de la suppression d'une activité sur le territoire national et peuvent être liées au développement des approvisionnements des pays émergents.

• \* Voir « Définitions » en annexe.

• « L'industrie en France et la mondialisation », Sessi.

[www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/mondial/mondial2005.htm](http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/mondial/mondial2005.htm)

• « Dossier sur les délocalisations Économie française, Comptes et dossiers 2005-2006.

[www.insee.fr/fr/ppp/collections.htm](http://www.insee.fr/fr/ppp/collections.htm)

