

Faut-il lutter contre les délocalisations ?

La définition :

Un premier enjeu du sujet consiste à définir le terme de délocalisation. On peut retenir une approche relative ou absolue avec Mouhoub El Mouhoub (*Mondialisation et délocalisation des entreprises*, 2017) :

- « *La délocalisation est absolue lorsqu'une firme supprime une unité de production ou d'assemblage dans un pays A pour la transférer vers un pays B* ».
- « *Le déploiement international des firmes s'apparente alors à une logique de délocalisation relative consistant pour une FMN à réaliser la croissance de la production, de l'investissement, ou des emplois, dans ses filiales installées à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine de la société mère* ».

L'approche relative est sans doute préférable pour traiter les différentes dimensions du sujet.

1er enjeu : l'intérêt pour les FMN à délocaliser leurs activités :

Une première réflexion peut porter sur les motivations qu'il y a pour les FMN à délocaliser leurs activités à l'étranger :

- On peut tout d'abord reprendre la typologie des délocalisations proposées par El Mouhoub. Il distingue 6 types de délocalisation : les délocalisations défensives, les comportements de marge, les délocalisations induites, les délocalisations offensives d'efficacité et de rentabilité, les délocalisations offensives de recentrage sur le coeur de métier, les délocalisations itinérantes. La distinction entre délocalisations défensives et offensives peut être pertinente pour le sujet ;
- El Mouhoub distingue également les délocalisations verticales des délocalisations horizontales : « *les délocalisations horizontales ou à la recherche de marchés induisent plutôt un commerce Nord-Nord intrabranche de produits similaires différenciés interfirmes ou intrafirme ; les délocalisations verticales liées à la fragmentation des processus de production donnent lieu à un commerce Nord-Sud de biens intermédiaires et de biens finals intrafirme (lorsqu'il s'agit d'un IDE) ou interfirmes lorsqu'il s'agit d'une sous-traitance internationale* ».
- Distinguer les délocalisations qui visent à réduire le coût du travail, celles qui permettent de bénéficier d'économies d'agglomération ou alors pour capter la demande dans les pays émergents.
- Distinguer les stratégies de délocalisation qui visent la compétitivité-prix et celles qui visent la compétitivité-qualité.

Quelle que soit la typologie retenue, il semble nécessaire de mettre en évidence l'importance des délocalisations pour les FMN qui cherchent à améliorer leur compétitivité et étendre leurs parts de marché dans un contexte libre-échangiste particulièrement concurrentiel.

2ème enjeu : les effets microéconomiques et macroéconomiques des délocalisations :

Il fallait également s'interroger sur les effets des délocalisations sur l'emploi, le commerce international ou encore les inégalités économiques.

L'effet sur l'emploi est très régulièrement discuté en économie. Les délocalisations peuvent entraîner des pertes d'emplois à l'échelle microéconomique : elles peuvent effectivement contribuer à la désindustrialisation et à la perte d'emplois dans certains territoires. Toutefois, l'effet n'est pas aussi élevé qu'il n'y paraît : une étude de Aubert et Sillard de 2005 montrent que 95 000 emplois industriels seraient supprimés entre 1995 et 2001 du fait des délocalisations, soit en moyenne 13 500 par an sur un total de 500 000 emplois supprimés dans l'industrie par an. Les délocalisations ne s'arrêtent pas aux secteurs manufacturiers. Avec la libéralisation du commerce international des services et de la diffusion des technologies de l'information et de la communication, les services font l'objet d'une délocalisation croissante de leur production.

De plus, des effets de compensation sont possibles et l'effet total des délocalisations sur l'emploi dans un pays n'est pas aussi net à l'échelle macroéconomique. En effet, les délocalisations permettent de baisser les coûts de production dans le pays d'origine, ce qui entraîne une hausse des exportations, des bénéfices pour les FMN. Ces gains supplémentaires peuvent ensuite entraîner une augmentation de l'emploi et des revenus dans le pays d'origine.

Au niveau du commerce international, deux avantages peuvent être mis en évidence :

- les délocalisations participent à la division internationale des processus productifs et permet d'accroître la production de richesses grâce à leurs avantages comparatifs ou leurs dotations factorielles. Les délocalisations verticales jouent un rôle clé dans ce cas.
- Les nouvelles théories du commerce international peuvent également être mobilisées pour justifier les délocalisations horizontales : le besoin de répondre à une demande de différenciation et les rendements d'échelle croissants.

D'autres effets macroéconomiques des délocalisation peuvent être abordés comme les inégalités. Il est possible de raisonner sur les inégalités à l'intérieur des pays ou entre les pays :

- Dans le premier cas, il est possible de réfléchir aux effets de la délocalisation sur l'augmentation des inégalités économiques entre les salariés qui risquent de perdre leur emploi ou de subir une baisse de salaire et ceux qui ont contraire sont protégés, voire profitent d'une hausse de salaire. La délocalisation peut favoriser les travailleurs à salaires élevés en augmentant la demande de tâches intellectuelles non routinières. Dans ces conditions, les délocalisations peuvent concourir à une polarisation de l'emploi ;
- Il est également possible de raisonner sur les inégalités entre pays : on peut raisonner sur les transferts de compétences, les effets de rattrapage des pays en développement où les production sont délocalisées ou encore à l'égalisation du prix des facteurs de production dans le cadre du théorème HOS.

La réflexion sur les inégalités à l'intérieur des pays et entre les pays peut être reliée à la courbe du sourire : l'ouverture des frontières et l'essor des technologies de l'information ont permis depuis les années 2000 « d'approfondir » la courbe du sourire par rapport aux années 1970, en permettant de délocaliser les tâches peu intenses en valeur ajoutée et en travail qualifié dans les émergents.

3ème enjeu : les politiques de lutte contre les délocalisations

Si les délocalisations peuvent avoir par certains aspects plutôt microéconomiques des effets néfastes sur l'activité économique, il convient de réfléchir aux politiques économiques à mettre en oeuvre. Un premier axe de réflexion peut porter sur les politiques de relocalisation notamment industrielles menées depuis les années 1970. El Mouhoub distingue d'autres vagues de relocalisations, mais ces politiques ont un effet limité dans l'ensemble comparativement aux délocalisations. Les aides qui ont également été apportées n'ont eu qu'un faible effet incitatif sur les entreprises qui ont décidé de relocaliser leur production. Un second axe, plus porteur au niveau macroéconomique, consiste à réfléchir sur la réindustrialisation du tissu productif français, aux pôles de compétitivité (économies d'agglomération) mises en oeuvre ou de reconversion des territoires les plus touchés. Un troisième axe pourrait se concentrer sur la question du capital humain et de l'innovation : la formation, la reconversion professionnelle, les dépenses de RD. Ce troisième axe est primordial pour préserver la compétitivité de l'économie française face à la montée en compétences des pays émergents.