



Students Scientific Conference

L'impact des délocalisations sur l'environnement européen

Amandine Tiré

Supervisor : Marian Suplata

Banská Bystrica
2013-2014

Préface :

Amandine Tiré, l'impact des délocalisations sur l'environnement européen. [Mémoire de fin de Licence] / Université MatejBel, à BanskáBystrica. Faculté d'économie. – Superviseur: professeur Marian Suplata. – Degré d'étude: 3^{ème} année de Licence – Banská Bystrica: Faculté d'économie, UMB, 2014. 30 p.

Remerciement :

Je remercie le professeur Marian Suplata pour son aide et son soutien tout au long de l'élaboration de ce mémoire.

Résumé :

Ce rapport traite de l'impact des délocalisations sur les pays européens. L'objectif de ce travail est d'évaluer la tendance actuelle des délocalisations ainsi que leurs conséquences.

Les sources des données utilisées sont principalement des études faites par des organismes européens tels que l'INSEE ou l'EMS.

L'objet de la première partie est de cerner avec précision la notion de délocalisation et de voir son lien direct avec la mondialisation. Puis sont présentées les théories du commerce international qui justifient ses phénomènes et notamment la hausse des échanges mondiaux et la division du travail.

Dans un second temps, l'analyse se porte tout d'abord sur les échanges commerciaux de l'Union européenne puis sur les critères de délocalisation, les motivations des entreprises et les lieux de destination. Ensuite, la tendance actuelle du phénomène ainsi que ces avantages et ses inconvénients sont étudiés. Enfin les actions engagées par l'Union Européenne sont citées.

Mots clés :

Délocalisations, mondialisation, division du travail, « nearshoring », « farshoring », relocalisation

Sommaire

Préface :	1
ABRÉVIATIONS:	4
Introduction	5
1. Définition et théorie	7
1.1 Zoom sur le phénomène de délocalisation	7
1.1.1 Une définition discutée	7
1.2 Les théories du commerce international	10
1.2.1 La théorie des avantages absolus :	10
1.2.2 La théorie des avantages relatifs ou comparatifs: (David Ricardo)	11
1.2.3 La théorie d'Heckscher et Ohlin:	11
1.2.4 La division du travail	12
2. Analyse et réflexion	14
2.1 Les échanges entre l'Union européenne et le monde	14
2.2 Caractéristiques des délocalisations européennes	16
2.2.1 Où les entreprises délocalisent-elles ?	16
2.2.2 Quelles entreprises délocalisent ?	16
2.2.3 Motifs et destinations	17
2.3 Les effets des délocalisations sont difficiles à évaluer:	20
2.3.1 Un exemple : la France	20
2.3.2 Les avantages des délocalisations	21
2.3.3 Les inconvénients	22
2.3.4 Une tendance à la relocalisation ?	23
2.4 Les politiques européennes misent en place	23
2.4.1 Rôle de la commission et du parlement européen dans les échanges mondiaux	23
2.4.2 La stratégie Europe 2020	24
Conclusion	25
Bibliographie :	27
Annexes :	29
Annexe 1 : Tableau des échanges de l'union européenne en 2011	29
Annexe 2 : Tableau des échanges de l'UE des 27 avec le monde entre 2001 et 2011	31

LISTES DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES :

Tableau 1: Distinction entre les différents types de délocalisation.....	7
Tableau 2 : Les importations et exportations mondiales en 2011	14
Tableau 3 : Destination des exportations en 2011:.....	15
Tableau 4 : Provenance des importations en 2011 :.....	15
Graphique 1: Part des entreprises qui délocalisent selon leur taille.....	17
Graphique 2: Principaux motifs de délocalisation.	18
Graphique 3: Principaux lieux de délocalisations.....	19
Graphique 4: Proportion des sociétés ayant délocalisé entre 2009 et 2011	20
Tableau 5 : les différents motifs de rapatriement	22

ABREVIATIONS:

UE	Union européenne
D.I.T	division international du travail
I.D.E	investissement direct à l'étranger
OCDE	L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OMC	Organisation mondiale du Commerce
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
EMS	European Manufacturing Survey
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
PIB	Produit Intérieur Brut

Introduction

Depuis la deuxième moitié du XX^{ème} siècle, nous assistons à ce que l'on appelle la mondialisation. Ce phénomène se caractérise par la libération des échanges et par une expansion de la concurrence au niveau planétaire. Ainsi le commerce international se développe au fil du processus de mondialisation et les échanges, qu'ils soient entre économies ou entre les populations, sont largement facilités par les nouvelles technologies de la communication.

Cependant devant une concurrence de plus en plus accrue, les entreprises doivent s'adapter pour survivre. Ils leur font donc faire des choix stratégiques pour améliorer leur compétitivité.

Certaines sociétés peuvent choisir de déplacer leurs unités de production dans un autre pays à la recherche d'un avantage comparatif qu'elles ne peuvent trouver dans leur pays d'origine. Ceci est communément appelé une « délocalisation ». Cependant ce processus est assez complexe. Si l'on veut essayer de donner une définition économique nous pouvons simplement dire que *« la délocalisation qualifie un phénomène de transfert de tout ou partie des activités d'une entreprise à l'étranger. Elle se matérialise, principalement, par le transfert des capitaux et des emplois d'une entreprise dans un autre lieu. »*

Les délocalisations sont souvent vues de manière négative par les salariés des pays les plus développés qui y voient une perte d'emploi directe et une menace réelle. Cependant les pertes sont-elles aussi élevées que le pense l'opinion publique ? Quels sont les impacts des délocalisations pour les pays d'origine et les pays d'accueil ? Les méthodes utilisées pour répondre à ces interrogations ont été l'observation, avec la méthode quantitative s'appuyant sur des statistiques émanant de l'INSEE ou de l'EMS et la méthode qualitative à travers l'analyse de contenu de diverses sources numériques, et le raisonnement, en partant d'une hypothèse de départ pour arriver à un constat à posteriori construit à travers l'observation.

L'objectif de ce rapport est d'avoir un point de vu objectif sur l'impact des délocalisations. L'hypothèse de départ est que les délocalisations seraient néfastes pour les pays, le but est donc de découvrir si cette affirmation est juste ou si elle est erronée.

La difficulté du problème est qu'il n'existe ni définition communément acceptée du terme délocalisation, ni méthode unique de mesure de son étendue et de ses conséquences. Il est donc nécessaire d'essayer dans un premier temps d'arriver à une plus grande clarté de ce

terme, afin de bien cerner cette notion et de faire un lien avec les théories du commerce international, ce sera l'objectif du premier chapitre de ce rapport. Ensuite, dans le second chapitre, nous nous intéresserons aux échanges commerciaux de l'Union européenne puis à l'analyse des caractéristiques des délocalisations dans l'UE pour enfin nous intéresser aux actions mises en place par l'Union Européenne pour faire face à ce phénomène.

1. Définition et théorie

1.1 Zoom sur le phénomène de délocalisation

1.1.1 Une définition discutée

D'un point de vue historique, et contrairement aux idées reçues, ce phénomène est apparu depuis l'industrialisation. Les délocalisations étaient le plus souvent effectuées par les firmes multinationales. Le terme de délocalisation est apparu lui même en 1974. En effet, à cause des deux chocs pétroliers de 1973 et 1979, les entreprises ferment leurs usines nationales pour les déplacer dans des pays offrant des conditions plus avantageuses. Ce n'est donc pas un processus nouveau. L'instrument économique que les entreprises utilisent pour leurs délocalisation est appelé Investissement Directs à l'étranger (IDE).

Néanmoins, il est vrai que les définitions que l'on peut trouver peuvent parfois varier ou être incomplète. Ceci nous montre bien toute la complexité de ce terme. La raison de cette confusion peut être que les délocalisations évoluent avec le temps mais surtout que chaque entreprise a ses propres raisons. Si ce terme est si subjectif cela pourrait expliquer la difficulté à trouver un consensus pour définir avec clarté et précision ce mécanisme.

Le tableau suivant (tabl.1) apporte un premier regard sur les distinctions à faire quand on parle de délocalisation :

Table 1 – Understanding intra-firm or captive offshoring, outsourcing and offshore outsourcing

Location of production	Internalised (inside the company)	Externalised (outside the company, outsourcing to an independent firm)
Home country	Production kept in-house at home	Outsourcing (at home)
Foreign country (offshoring)	Intra-firm (captive) offshoring	Offshore outsourcing

Source: UNCTAD (2004).

La première distinction à faire est qu'il existe des délocalisations intra-firmes et des délocalisations extra-firmes. C'est une nuance souvent négligée dans la littérature et qui contribue à rendre confuse ce terme.

Depuis les années 90, le principal motif des délocalisations est plutôt la recherche d'un environnement juridique plus favorable ou d'une réglementation des activités polluantes

moins contraignante. Cependant chaque entreprise a sa raison propre de délocaliser, selon sa taille ou les difficultés auxquelles elle doit faire face.

Ainsi, nous pouvons essayer d'établir une classification des délocalisations selon les motifs des entrepreneurs. En outre, nous pouvons distinguer trois formes de délocalisation:

- **les délocalisations qui permettent d'élargir le marché, ou « commerciales » :**

Dans ce cas de figure, la motivation principale de l'investissement est l'accès à un nouveau marché. En effet les délocalisations peuvent être un moyen de pénétrer un marché encore inconnu et par conséquent d'augmenter les ventes et les parts de marché des entreprises. C'est dans la plupart des cas la motivation principale des entreprises qui délocalisent.

Les firmes peuvent s'implanter dans le pays d'accueil à l'aide de filiales qui sont contrôlées par une maison mère qui elle est souvent localisée dans le pays d'origine de la firme. Les firmes produisent alors pour la demande locale. Elles peuvent produire des biens identiques dans tous les pays mais ce système d'organisation leur permet aussi de pouvoir s'adapter aux spécificités de la demande locale (goûts des consommateurs, format de distribution, marketing etc.) et de produire des biens différenciés. Il s'agit d'une délocalisation intra-firme (cf : tableau 1).

Ces types de délocalisations ne représentent par une perte d'emploi directe pour le pays d'origine de la firme. Il s'agit simplement d'une extension de l'appareil de production donc un supplément d'emploi, certes hors du pays, mais en aucun cas une perte nette. De plus, cette création n'est possible que parce qu'il y a une demande nouvelle à satisfaire, ce n'est donc pas une extension qui aurait pu bénéficier au pays d'origine.

- **les délocalisations qui permettent de réduire les coûts, ou « industrielles » :**

L'objectif de ces délocalisations est de réduire les coûts de production. Ici la production n'est pas destinée à satisfaire la demande locale mais plutôt maximiser la production pour entraîner des économies d'échelle et fournir les autres filiales du groupe. Il s'agit souvent de composantes ou de pièces détachées et non de produits finis. Le processus de fabrication est divisé et les composantes les plus élémentaires (peu de recherche et développement) sont délocaliser dans les pays où leur coût de fabrication est inférieur. Ils sont ensuite envoyés dans les autres filiales pour compléter le processus de fabrication du bien. L'entreprise fait alors des économies d'échelle et ne dépend pas de fournisseurs externes. Elle garde la maîtrise des coûts.

Le système productif est strictement hiérarchisé avec la maison mère dans le pays d'origine qui garde le contrôle des activités de soutien (recherche et développement, gestion des ressources humaines, gestion financière, marketing etc.), les filiales implantés sur les différents marchés sur lesquels la firme est présente et enfin les filiales purement industrielles qui fournissent les composantes dont la fabrication a été délocalisée. Il s'agit encore une fois de délocalisation intra-firme le plus souvent. (cf : tableau 1)

Là encore il est difficile de dire que ces délocalisations représentent une perte nette pour l'emploi car il ne s'agit que de la production de composantes et l'assemblage du produit finis se fait toujours dans les filiales. Cependant on peut imaginer que s'il y a un impact il se fait sur les emplois d'ouvriers non qualifiés.

- les délocalisations au sens strict, ou « pures » :

Ce type de délocalisations se déroule en trois phases : premièrement des activités de production ou des services sont délocalisés dans des pays où les coûts de production sont très bas. Ces activités sont en général plus intenses en travail non qualifié. Dans un deuxième temps, si la délocalisation est satisfaisante, la firme va fermer les unités de production du pays d'origine qui fabriquaient les produits ou services délocalisés. Enfin, les produits/services délocalisés sont alors exportés sur le marché d'origine de la firme ainsi que sur les autres marchés où celle-ci est présente.

Encore une fois le système est hiérarchisé avec à sa tête la maison mère responsable des activités intensives en travail très qualifiés et/ou intensives en capital et cette fois les filiales sont souvent des entreprises locales qui sont rachetées. L'objectif de la firme est clairement d'améliorer sa compétitivité sur son marché et de résister à la concurrence mondiale. Il s'agit de délocalisation extra-firme. (cf : tableau 1)

La fermeture des usines dans le pays d'origine a cette fois un impact direct sur l'emploi car elle entraîne de nombreux licenciements. Ce sont ces types de délocalisation qui font naître une réelle inquiétude dans l'opinion publique et qui créent une crainte auprès des salariés. Cependant cette affirmation est tout de même à nuancer car la délocalisation peut aussi être un moyen pour l'entreprise d'éviter la faillite et ainsi d'éviter des licenciements encore plus nombreux. Néanmoins, le risque à long terme est qu'un nombre de plus en plus important d'activités soit délocalisées. Dans ce cas, deux menaces peuvent apparaître : une désindustrialisation progressive des pays d'origine ainsi qu'une disparition totale de certaines firmes.

Pour que les délocalisations soient possibles cela nécessite une ouverture des frontières, une baisse des barrières douanières et une baisse des coûts de transports. Or ces conditions sont les conséquences même de la mondialisation qui favorise les échanges entre les pays. En effet, depuis le XX^{ème} siècle les échanges internationaux se sont beaucoup développer car il y a sans doute des gains importants pour chaque partie. C'est ce que nous montrent les théories du commerce internationales qui insistent en particulier sur les effets des spécialisations.

1.2 Les théories du commerce international

Si l'on étudie les théories du commerce international, elles prouvent tout d'abord que les pays ont un plus grand intérêt commun à échanger plutôt que de rester en autarcie. En effet les échanges ont un effet bénéfique sur les deux parties, il s'agit d'un système gagnant-gagnant. C'est ce que nous montre les théories des avantages absolus (A. Smith) et celle des avantages relatifs (Ricardo).

1.2.1 La théorie des avantages absolus :

C'est l'économiste classique Adam Smith qui a formalisé la théorie des avantages absolus dans son célèbre ouvrage *"La richesse des Nations"* publié en 1776. Il s'agit d'une théorie explicative des échanges internationaux. On peut résumer cette théorie comme ceci :

"Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut mieux que nous la lui achetons avec quelque partie du produit de notre propre industrie employée dans le genre avec lequel nous avons quelques avantages..."

Donc, selon lui, le commerce entre deux pays serait mutuellement bénéfique si chaque pays se spécialisait dans la production des produits pour lesquels il détient un avantage absolu, c'est-à-dire qu'il devrait consacrer toutes ses ressources dans cette production. Le surplus de production résultant de cette spécialisation serait alors échanger pour obtenir un bien différent pour lequel le pays n'a pas d'avantage absolu.

Cependant quelques limites apparaissent. En effet, les pays n'ayant pas d'avantage absolu seraient exclus du commerce international. Et ceux disposant de plusieurs avantages ne sauraient quelle production choisir.

1.2.2 La théorie des avantages relatifs ou comparatifs: (David Ricardo)

C'est David Ricardo (1772-1823) qui va répondre aux limites de la théorie d'Adam Smith dans son ouvrage "*Des principes de l'économie politique et de l'impôt*" publié en 1817 avec la théorie des avantages comparatifs. Nous pouvons la résumer de la façon suivante :

Il démontre que pour un pays l'échange est toujours préférable. Qu'il ne possède aucun avantage absolu ou au contraire plusieurs, l'intérêt du pays reste toujours d'échanger avec d'autres pays.

Il démontre, à partir de l'exemple de deux pays (le Portugal et l'Angleterre), qu'il est plus avantageux pour chacun de se spécialiser dans la production pour laquelle il possède l'avantage le plus fort (le vin pour le Portugal), ou à défaut le désavantage le plus faible (les draps pour l'Angleterre).

Ainsi, le bénéfice ne se conçoit plus tant dans les coûts absolus de production (théorie de Smith) que dans les coûts relatifs ou les coûts d'opportunité.

Théorie des coûts d'opportunité : Le coût d'opportunité d'une unité supplémentaire d'un produit X est égal au volume de produit Y qui doit être sacrifié pour obtenir l'unité supplémentaire de produit X. Donc, un pays qui peut produire un produit X avec le coût d'opportunité le plus faible devrait se spécialiser dans sa production et l'exporter en échange du produit Y pour lequel il aurait un coût d'opportunité plus élevé.

1.2.3 La théorie d'Heckscher et Ohlin:

Ce modèle se rapproche de la théorie de Ricardo car Heckscher et Ohlin vont reprendre la théorie des avantages comparatifs et y ajouter simplement d'autres facteurs explicatifs. Ils l'énoncent comme ceci :

"Un pays a intérêt à se spécialiser et à exporter le bien dont la production est intensive en facteur abondant sur son territoire et à importer les biens dont la production exige beaucoup de facteur relativement rare en contrepartie".

Le modèle Heckscher-Ohlin met donc en évidence que les différences de productivité entre les pays ne sont pas la seule explication des avantages comparatifs. En effet, un avantage comparatif s'explique par d'autres facteurs de production, tel que le lieu, la quantité de main d'œuvre et la quantité de capital à disposition.

Par exemple, un pays développé possède beaucoup de capital et une main d'œuvre relativement qualifiée. A l'inverse, un pays en voie de développement a une grande disponibilité de main d'œuvre moins qualifiée mais peu de capital. Les deux pays doivent donc chercher à profiter des avantages qu'ils possèdent. Ainsi, le pays développé a tout intérêt à investir dans la production de biens demandant un haut niveau de technologie, tandis que le pays en voie de développement doit se spécialiser dans la production de produits à faible valeur ajoutée. En échangeant l'un avec l'autre, les pays vont profiter des avantages de chacun, car ils seront spécialisés dans la production où ils sont les meilleurs.

Dans la réalité plusieurs limites se posent à ce théorème. En effet il ne tient pas compte de la réalité des échanges et de l'intervention des gouvernements. Il n'informe pas non plus sur la source de l'avantage comparatif, à savoir s'il est naturel ou choisi par le pays.

Ces théories nous montrent que les pays ont intérêt à échanger mais qu'ils doivent de surcroît spécialiser leur production selon leurs avantages comparatifs. Le libre échange offre aussi l'avantage du choix pour le consommateur. En effet, plus les pays échangent plus les consommateurs bénéficient d'un large choix de biens. Cet argument explique ainsi l'intensité du commerce intra-branche dans les pays européens par exemple.

Les conventions de Brettons Wood, l'OCDE et l'OMC ont joué un rôle primordial pour l'ouverture du commerce internationale. Et il est clair que les entreprises allient la théorie générale des coûts comparatifs et la théorie des avantages spécifiques.

Ceci est à mettre en relation avec le phénomène de division du travail.

1.2.4 La division du travail

En effet, en économie et en sociologie, l'expression "division du travail" désigne la répartition des activités de production entre différentes entités spécialisées dans des domaines différents.

La division du travail a une origine très lointaine et apparaît dès le néolithique mais à notre époque le développement de la division du travail est associé à celui du capitalisme et du commerce et de la production de biens et services. Il existe plusieurs formes de division :

- « Sociale », qui correspond à la spécialisation des tâches au sein même d'une société. Cela peut être entre des individus, des métiers ou des groupes sociaux distincts.

- « Technique », qui est la décomposition d'un processus au sein d'une firme en une multitude de tâches, confiées à des individus ou à des groupes d'individus spécialisés et peu qualifiés. C'est l'un des fondements du Taylorisme et un facteur important du développement des gains de productivité dans les entreprises.
- « Internationale », (ou DIT) qui est le partage complémentaire des activités de production à l'échelle mondiale, aboutissant à une spécialisation de chaque pays dans les domaines où il est le plus efficace.

Dans notre cas c'est cette dernière qui nous intéresse. Même si la DIT existe depuis longtemps, elle se transforme et évolue suivant le développement des techniques et des pays. Par conséquent, on voit se dessiner une division du travail de plus en plus fine. Ainsi des entreprises comme Apple font appel à environ 15 pays différents pour leur fournir tous les composants nécessaires à la fabrication d'un ordinateur portable. Ils sont ensuite assemblés aux États Unis.

Nous avons vu que les délocalisations seraient donc fortement corrélées à la mondialisation et à la division internationale du travail, nous allons à présent essayer d'identifier la position de l'UE dans le commerce mondial et d'analyser et quantifier les délocalisations au sein de l'Union.

2. Analyse et réflexion

2.1 Les échanges entre l'Union européenne et le monde

En 2012, l'UE était le premier exportateur mondial de biens et services et la première source d'IDE. Elle occupe donc une place dominante sur le marché mondial, notamment grâce à son ouverture et à son haut degré d'intégration dans l'économie mondiale. En effet, il s'agit de la plus vaste zone de libre-échange où plus de 10% des salariés dépendent des exportations, soit 36 millions d'emplois.

Sa place dominante lui accorde un pouvoir conséquent sur le système de commerce international et elle a eu une importante part dans la création de l'OMC.

Néanmoins, le visage du commerce mondial est en pleine évolution. De nouveaux acteurs apparaissent ainsi que des progrès techniques qui contribuent ensemble aux changements des règles du commerce.

En effet, les avancées des technologies de l'information et de la communication (TIC) ont favorisés les échanges et ont même engendré la création de nouveaux échanges de services notamment. C'est pour cela que le commerce mondial a énormément progressé ces 20 dernières années.

Même si la crise financière de 2008 a eu un impact négatif sur les performances économique de l'UE, sa part de PIB dans le monde a diminué moins rapidement que celle des Etats-Unis ou du Japon.

Il faut aussi noter qu'en tout l'U.E recense 29 accords de libre-échange dans le monde. Ces accords devraient contribuer à la croissance économique de l'Union mais il faudra encore quelques années pour les finaliser.

Tableau 2 : Les importations et exportations mondiales en 2011 (en milliards d'euros)

Pays	Importations	Exportations
UE-27	1714	1554
Chine (excepté Hong Kong)	1252	1364
Etats-Unis	1625	1063
Japon	522	581
Corée du Sud	321	352
Russie	205	343
Canada	324	324
Singapour	263	294

Mexique	252	251
Suisse	150	169
Inde	203	166
Brésil	136	149
Norvège	70	124

Source : Eurostat

Le tableau nous montre qu'en 2011, l'Union européenne était le premier importateur et exportateur international. Les États-Unis venaient en seconde position puis la Chine. Le montant des biens échangés par l'Union se montait à environ 3 268 000 millions d'euros. Le poids de l'Allemagne était le plus important avec 27.7% des exportations et 19.2% des importations¹.

Tableau 3 : Destination des exportations en 2011:

Destination des exportations	Exportations de l'UE en %
États-Unis	17%
Suisse	9%
Chine (excepté Hong Kong)	9%
Russie	7%
Turquie	5%
Japon	3%
Norvège	3%
Reste du monde	47%

Source : Eurostat

Les États-Unis étaient la principale destination des exportations de l'Union Européenne en 2011 suivies par la Chine et la Suisse qui étaient à égalité.

Tableau 4 : Provenance des importations en 2011 :

Origine des importations de l'UE	Importations de l'UE en %
Chine (excepté Hong Kong)	17%
Russie	12%

¹ CF : annexe I

États-Unis	11%
Norvège	6%
Suisse	5%
Japon	4%
Turquie	3%
Reste de monde	42%

Source : Eurostat

La Chine était le premier fournisseur de l'UE en 2011 suivie par la Russie puis les États-Unis. La Russie est devenue deuxième et est passée devant les États-Unis car les importations en provenance de Russie ont beaucoup augmenté entre 2010 et 2011 comparées à celles des États-Unis².

Il est clair que l'UE échange beaucoup de biens et services avec le reste du monde. Puisqu'elle est la première source d'IDE dans le monde et que son degré d'intégration économique est si élevé nous pouvons supposer qu'elle délocalise beaucoup. En toute logique nous pouvons donc penser que les destinations de ses délocalisations sont ses principaux partenaires.

Afin de valider nos hypothèses nous allons analyser les caractéristiques des délocalisations des entreprises européennes.

2.2 Caractéristiques des délocalisations européennes

2.2.1 Où les entreprises délocalisent-elles ?

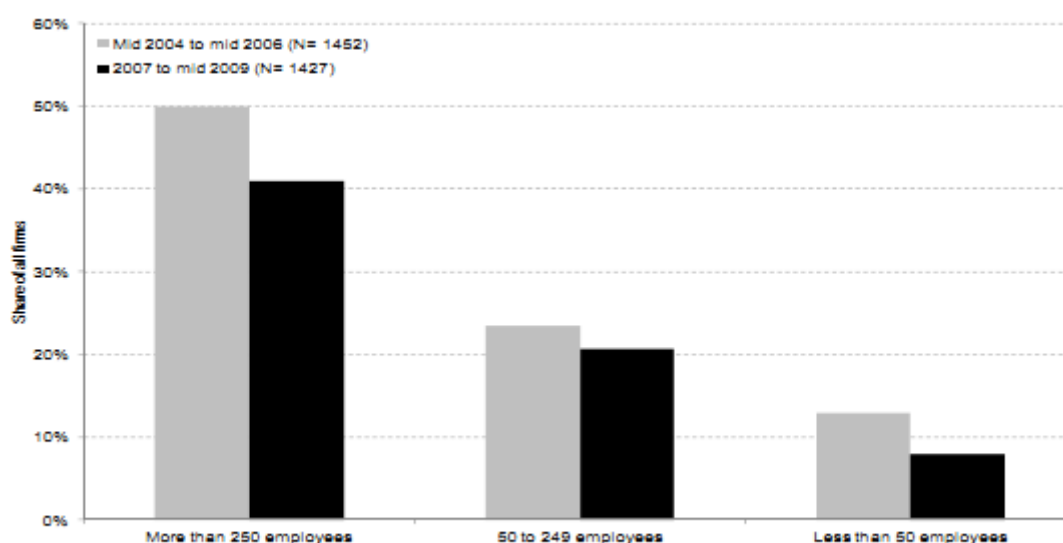
La majorité des délocalisations des pays européens se font vers l'Europe centrale et l'Europe de l'est, il s'agit donc de délocalisation géographiquement proche, en anglais on appelle ceci le « nearshoring » opposé au « farshoring » (que l'on pourrait traduire par « délocalisation géographiquement éloigné ») ; l'aspect principal du « nearshoring » est qu'il correspond dans la majorité des cas à une délocalisation intra-firme.

2.2.2 Quelles entreprises délocalisent ?

Nous allons tenter de voir quelles sont les types de firmes qui délocalisent le plus selon leur nombre de salariés.

² CF : annexe II

Figure 1. – Share of firms with production offshoring, by size category



Source: European Manufacturing Survey 2006, 2009.

D'après le graphique 1³, ce sont généralement les entreprises les plus grandes qui ont recours aux délocalisations. Entre 2007 et 2009, 41% des entreprises comprenant plus de 250 salariés ont délocalisé une partie de leur production à l'étranger pour seulement 8% des entreprises de moins de 50 salariés. Depuis la crise, la baisse des délocalisations concerne toutes les catégories d'entreprises.

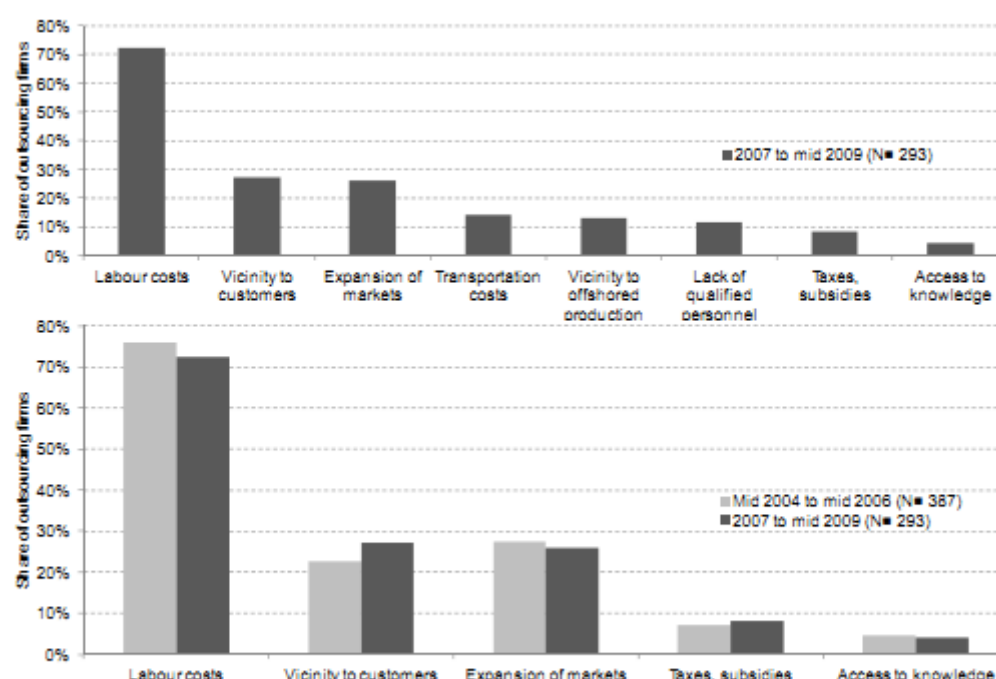
2.2.3 Motifs et destinations

Maintenant que nous avons identifié les types d'entreprises qui délocalisent le plus souvent, nous pouvons nous pencher sur les raisons que les firmes ont de délocaliser et la localisation de ces délocalisations.

L'idée reçue est que les entreprises délocaliseraient pour baisser le coût des salaires mais si nous nous reportons à l'étude menée par l'European Manufacturing Survey nous pouvons voir quelles sont les principales motivations des firmes.

³ Les données viennent de l'European Manufacturing Survey (EMS), une étude sur l'industrie européenne. Les données disponibles couvrent deux périodes : mi-2004 à mi-2006 et de 2007 à mi-2009

Figure 2 – Main motives for production relocations



Note: Multiple answers allowed.

Source: European Manufacturing Survey 2006, 2009.

D'après le graphique 2, pour 72% des entrepreneurs la réduction des coûts est la motivation principale dans le choix de délocaliser leur production. Cette tendance est en baisse de 4% entre les deux périodes.

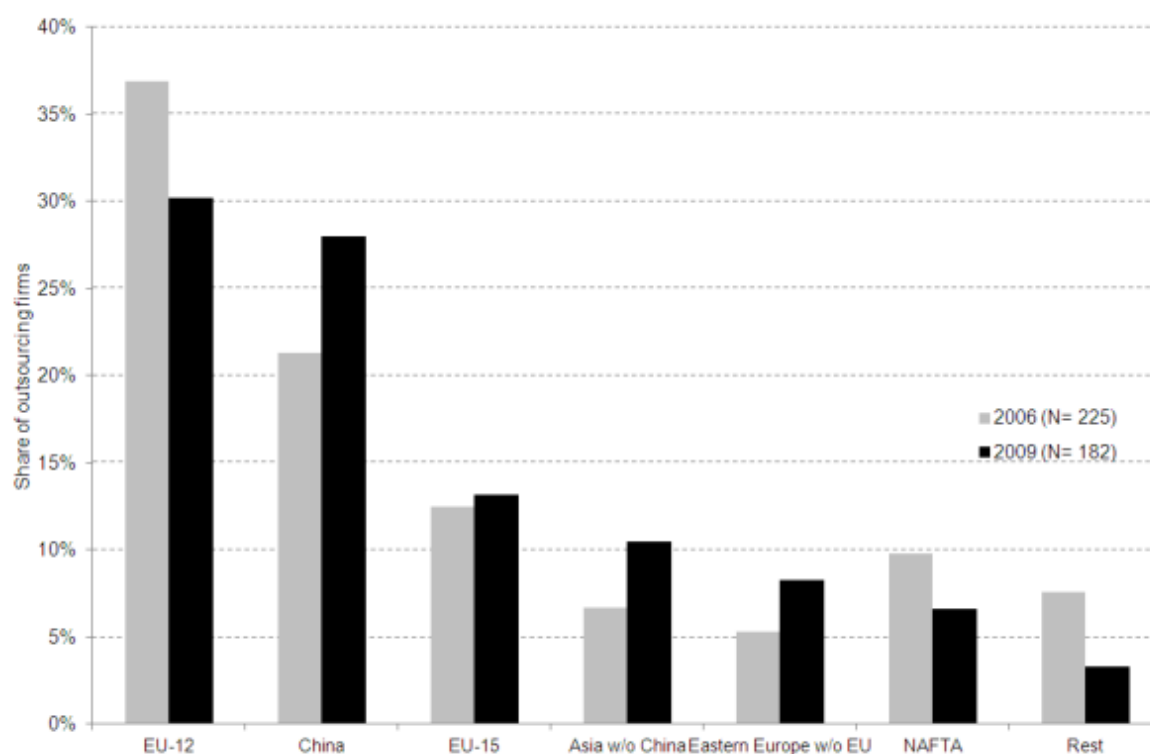
Des raisons relatives au marché tel que la proximité des clients ou l'extension de marché viennent ensuite avec respectivement environ 28% et 26%. Les autres motivations citées sont un meilleur accès aux nouveaux savoirs et technologies et les taxes, redevances et subventions du pays qui ont chacun 8% et 4%.

La multiplicité des réponses données illustre bien le fait que malgré l'importance de la baisse des coûts du travail, il y a d'autres facteurs qui peuvent pousser les entreprises à délocaliser. On peut aussi parler des dispositions fiscales incitatives, des dispositions juridiques facilitant les transferts financiers, les réglementations peu contraignantes, voir nulle, en matière de pollution ou simplement un jeu de décalages horaires ou de saison. La liste est très longue. Il ne faut toutefois pas négliger la volonté d'étendre son marché et d'élargir sa demande.

De plus, il y a une corrélation importante entre les motifs de délocalisation et le choix du pays de destination. En effet, quand il s'agit de réduire les coûts des salaires la Chine et les autres pays d'Asie sont souvent ciblés. Alors que la recherche de la réduction des coûts de transport et l'accès aux nouveaux savoirs ciblent plutôt les pays d'Europe de l'ouest. Les

délocalisations en Amérique du nord répondent plus à un besoin de se rapprocher des clients clés.

Figure 3 – Target regions of production offshoring, only offshoring firms



Note: Multiple answers allowed.

Source: European Manufacturing Survey 2006, 2009.

Selon le graphique 3, les membres de l'Europe des 12 sont la destination préférée pour les délocalisations, regroupant 30% des réponses. (En baisse de 7 points par rapport à la période précédente).

En 2009, la Chine est la seconde destination avec 28% des réponses. A l'inverse de l'Europe, elle est devenue plus attractive qu'avant. Les membres de l'Europe des 15 restent stables avec environ 13%. Ils sont suivis par les autres pays d'Asie (10%) et les pays d'Europe de l'est non membre de l'Union Européenne (8%).

Par conséquent, nous pouvons conclure que le « farshoring » vers les pays d'Asie a gagné en attractivité alors que le « nearshoring » vers les membres de l'Europe des 12 a sensiblement diminué. C'est-à-dire que les délocalisations intra-européennes ont diminué alors que les extra-européennes sont montées en puissance.

2.3 Les effets des délocalisations sont difficiles à évaluer:

Les effets néfastes des délocalisations sur l'emploi sont au cœur des débats depuis les années 2000. Pour beaucoup elles auraient un effet destructeur direct sur les emplois nationaux parfois même elles auraient pour résultat une désindustrialisation du pays.

Il très difficile de quantifier avec précision les délocalisations opérées en Europe.

Cependant afin d'avoir une idée de leur ampleur nous allons prendre l'exemple de la France.

2.3.1 Un exemple : la France

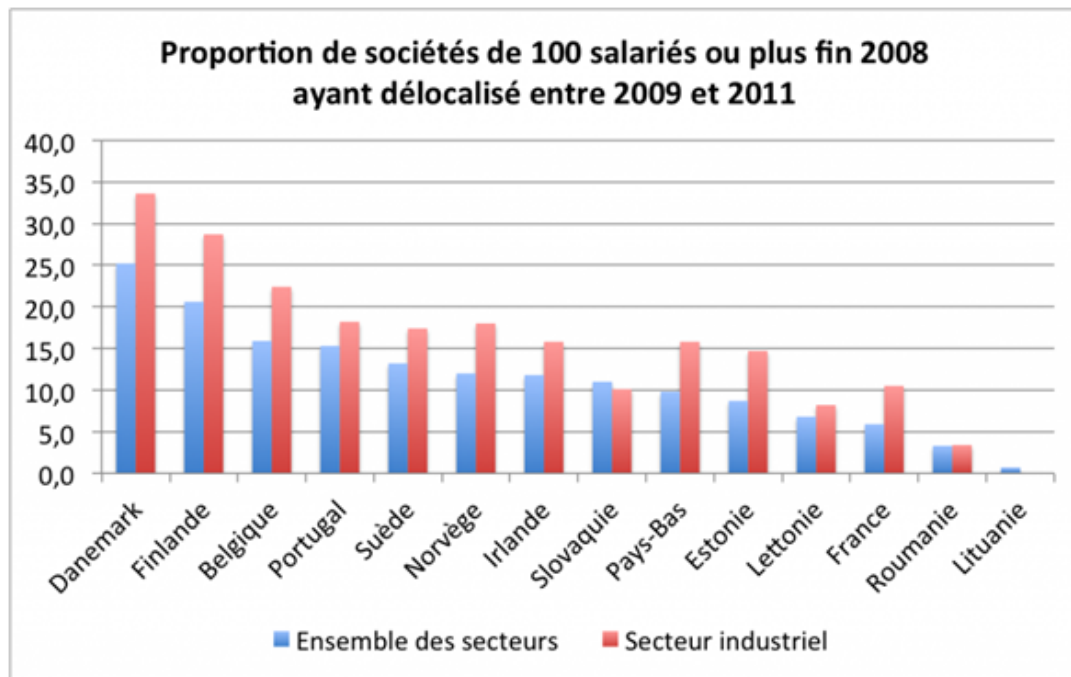
Les données utilisées viennent de l'Insee (l'institut national de la statistique et des études économiques). Ce sont les résultats d'une étude publiée en 2013 qui vise à mesurer les délocalisations opérées par des entreprises françaises. Les chiffres portent sur la période 2009-2011.

Cette étude montre qu'en moyenne 4,2% des entreprises de 50 salariés ou plus ont délocalisé, dans l'industrie manufacturière et les services de l'information et de la communication le pourcentage est de 8,8%. Ces délocalisations ont lieu avant tout dans l'UE à 15 (38%). L'Afrique arrive derrière (24%), suivi de la Chine (18%) et de l'Inde (18%).

Jusque là rien de nouveau, les résultats rejoignent ceux de l'étude de l'EMS. Ceux qui est intéressant c'est que l'enquête estime à 20 000 le nombre d'emplois détruits sur la période 2009-2011 à cause des délocalisations (11 500 appartenant à l'industrie manufacturière), soit 6 600 emplois en moyenne par an. Il faut noter que cela représente 0,3% de l'emploi salarié total en 2011.

Ce type d'étude a également été mené dans d'autres pays de l'Union Européenne, voici le graphique⁴ (graphique 4) qui en résulte :

⁴ Source: <http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/2013/01/28/le-retour-de-la-vengeance-des-relocalisations/>



Source : blogs.univ-poitiers.fr

Ces résultats permettent de relativiser le poids des délocalisations dans la destruction d'emploi pour de nombreux pays européens notamment la France et la Slovaquie.

Donc non seulement le poids des délocalisations dans la destruction d'emploi n'est pas aussi important que l'on puisse le croire mais en plus elles pourraient présenter certains avantages que l'opinion publique ne perçoit pas toujours.

2.3.2 Les avantages des délocalisations

Si l'on prend l'exemple de secteur du textile en France, on voit que le nombre d'emploi en est passé de 451 000 en 1990 à 213 400 en 2004. donc on observe bien une destruction d'emploi mais il faut savoir que ces entreprises n'étaient plus compétitives par rapport aux pays d'Asie et certains pays d'Europe centrale et que le fait de se délocaliser en Roumanie par exemple a permis aux consommateurs de profiter d'une baisse du prix du marché du textile.

En outre, lorsqu'un consommateur achète un bien importé à un prix inférieur à celui qu'il aurait payé pour un produit national similaire, il bénéficie d'une augmentation de son pouvoir d'achat qu'il pourra ensuite consacrer à d'autres produits ou services nationaux.

Du point de vue des pays d'accueil, il y a également un gain. Les investissements des firmes et les emplois créés leur permettent de se développer plus facilement et d'améliorer la qualité de vie de leur population.

Il semble logique qu'un pays s'enrichisse à externaliser une tâche qu'il ferait à un prix plus élevé. Ceci illustre bien le loi des avantages comparatifs et le développement de la DIT qui ont été exposés dans le premier chapitre.

Cependant, comme c'est souvent le cas, les avantages s'accompagnent d'inconvénients et il faut faire attention aux coûts cachés des délocalisations.

2.3.3 Les inconvénients

Il semble que les délocalisations n'apportent pas toujours les effets escomptés. En effet les délocalisations peuvent parfois réserver de mauvaises surprises par exemple :

- des investissements supérieurs à ceux envisagés,
- des dépenses d'encadrement du personnel expatrié,
- des coûts de transport élevés,
- un conflit pour la confidentialité des données (espionnage industriel, plagiat)
- Des prévisions de business calculés de façon trop avantageuse : Les coûts de la délocalisation ne sont souvent pas en totalité pris en compte et il est difficile de tout inclure dans les prévisions.

Une étude montre que plus de 4% des entreprises industrielles ayant délocalisé ont rapatrié tout ou partie de la production entre 2007 et 2009. Six pour cent d'entre elles l'ont fait entre 2004 et 2006, 10% entre 2001 et 2003%, et 6% entre 1999 et 2001

Les principaux motifs de rapatriements invoqués sont:

Tableau 5 : les différents motifs de rapatriement

Motifs de rapatriement des entreprises :	En pourcentage :
Qualité insuffisante/ manque de flexibilité	58%
Frais de coordination et de contrôle	18%
Coûts de transport et de logistique	18%
Disponibilité et fluctuation du personnel qualifié	16%
Coûts de personnel	16%
Perte de savoir-faire	16%
Infrastructure	8%
Proximité de la recherche-développement indigène	8%

Source: EMS

Dans vingt ou trente ans, l'augmentation du coût du transport et des salaires dans les pays émergents devrait rendre les délocalisations moins attrayantes. C'est pourquoi dès aujourd'hui certaines entreprises font le choix de rapatrier, au moins partiellement, leur production. Ainsi non seulement nous avons pu conclure précédemment qu'il y avait une baisse des délocalisations depuis 2008 mais on voit que parfois les entreprises relocalisent leurs unités de production.

2.3.4 Une tendance à la relocalisation ?

Il semblerait que les entreprises fassent un retour en arrière et que la tendance soit à la relocalisation. La relocalisation est le fait de réinstaller des unités de production qui avait été auparavant délocalisées dans la pays d'origine de l'entreprise. Il semblerait donc que les avantages recherchés par les entreprises n'aient pas été suffisamment déterminants ou que la complexité du processus est été sous-estimée.

Cette tendance concerne surtout le « nearshoring », en effet les pays européen peuvent répondre à la demande des pays de l'est simplement par les exportations, les délocalisations n'étant pas indispensables et parfois même plus onéreuses.

Si les délocalisations ne sont pas aussi destructrices d'emploi qu'elles y paraissent, il ne faut pas croire que les relocalisations soient la solution idéale pour relancer le marché du travail en Europe.

En effet, en France, les relocalisations, pourtant tant louées par les politiques, représenteraient en moyenne seulement 0,1% des emplois créés sur la période 2009-2012⁵. Donc une part dérisoire au niveau de la création d'emploi.

2.4 Les politiques européennes misent en place

2.4.1 Rôle de la commission et du parlement européen dans les échanges mondiaux

Le commerce extérieur est un des premiers domaines où les états membre ont cédé leur pouvoir de décision à l'UE c'est en effet l'Union qui négocie les accords internationaux pour ses Etats. Elle a la volonté d'intégrer tous les pays dans l'économie mondiale et d'abaisser les barrières douanières.

En 2009, le traité de Lisbonne a renforcé le rôle du Parlement européen dans ce domaine en

⁵ Source : <http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/category/delocalisation/>

lui attribuant les mêmes pouvoirs que le Conseil.

2.4.2 La stratégie Europe 2020

Le commerce international est un des piliers de la Stratégie Europe 2020. Elle y décrit les échanges extérieurs comme un accélérateur pour la croissance et pour l'emploi.

Toutefois, pour réagir face aux délocalisations dites « farshoring », c'est-à-dire en majorité tournée vers la Chine et les pays d'Asie, et dans le cadre de son objectif de ré-industrialisation, l'Union européenne a choisi de mettre en place plusieurs mesures :

- Miser sur l'éducation, la formation et les qualifications;
- Favoriser la recherche et l'innovation comme avantage comparatif, en veillant à leur application industrielle;
- Garantir un véritable dialogue social;
- Concevoir et appliquer des politiques sociales d'accompagnement des délocalisations;
- Appliquer une politique de concurrence qui favorise les objectifs de la politique industrielle;
- Accroître la coopération public/privé dans les secteurs-clés;
- Investir dans les infrastructures pour faciliter les activités des entreprises, en s'efforçant de combler le fossé technologique;
- Sensibiliser les consommateurs sur les répercussions de leurs choix;
- Améliorer et clarifier le cadre institutionnel et législatif;
- Doter l'Union d'instruments financiers visant à une meilleure anticipation et gestion des mutations industrielles;
- Œuvrer à la création de marchés globaux et compétitifs et au respect par tous de leurs "règles du jeu".

Toutes ces mesures entrent dans un programme de long terme. Il faudra donc encore attendre 6 ans pour pouvoir conclure sur les résultats de cette politique.

Conclusion

La mondialisation accrue la concurrence pour les entreprises et elles sont obligées de mettre en place des stratégies pour y faire face. La délocalisation a été une des stratégies les plus utilisée. Elle diffère selon les tailles et les secteurs de l'entreprise, et les firmes ont différents motifs de délocalisation.

Après avoir utilisé la méthode d'observation nous pouvons donc infirmer notre hypothèse de départ. C'est-à-dire que contrairement aux idées reçues, les délocalisations doivent être dédramatisées car les destructions d'emplois causés sont assez limitées et les consommateurs peuvent même tirer avantage de ce processus.

Cependant, depuis la crise de 2008, avec la baisse des exportations et face à des résultats parfois peu concluants, on assiste à une baisse de ce phénomène, en particulier pour les délocalisations géographiquement proches (« nearshoring »). Dans le cas de l'Union européenne il s'agit des délocalisations vers les pays d'Europe de l'est. En effet, les entreprises prennent conscience que grâce à la libre circulation des biens entre chaque état membre elles peuvent fournir le marché local à partir de leur pays d'origine et qu'il ne leur est pas plus profitable de délocaliser.

L'union européenne tente de parer les délocalisations, surtout celles qui sont géographiquement éloignées, comme en Chine ou en Asie et d'inciter les entreprises à relocaliser dans leur pays d'origine. Ceci entre dans le cadre du programme de ré-industrialisation de la stratégie Europe 2020.

Pourtant les emplois créés par les relocalisations restent minimes donc on peut se demander si cet axe est le plus stratégique pour relancer l'emploi et lutter contre le chômage ou si il ne serait pas mieux de se concentrer sur d'autres axes tels que la compétitivité des entreprises ou la recherche et le développement.

Bibliographie :

- 1 MOUHOUD, M.E. 2011. *Mondialisation et délocalisation* : édition : LA DECOUVERTE, 2011. 130 p.
ISBN : 2707169323, 9782707169327
- 2 T. HOUDRE, M. LELIEVRE. 2008. *Délocalisations: acte II : comprendre les délocalisations de services en France* : édition : Presses des MINES, 2008. 158 p.
ISBN : 2911762959, 9782911762956
- 3 OECD, 2007. *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts* : OECD Publishing, 2007. 220 p.
ISBN : 9264031561, 9789264031562
- 4 A. BARDHAN, D. M, JAFFEE, C. A. KROLL, 2013. *The Oxford Handbook of offshoring and Global Employment*: édition: Oxford University Press, 2013. 665 p.
ISBN: 0199765901, 9780199765904
- 5 E. NYAHOHO, P.P. PROULX. 2011. *Le commerce international* : édition : Presses de l'Université du Québec, 4ème édition 2011. 1014 p.
ISBN 978-2-7605-2553-5

Webographie :

- 6 www.larousse.fr/dictionnaires/francais/délocalisation/23139
- 7 <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-D/Delocalisation.html>
- 8 <http://delocalisations.free.fr/avantages.htm>
- 9 www.oecd.org/fr/sti/sci-tech/35644967.pdf
- 10 www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/8-94.pdf
- 11 www.larevueparlementaire.fr › La Revue Parlementaire › N°882
madenspacher.ovh.org/tfe/TFE_2009_delocalisation.pdf

- 12 [https://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/b724c3eb326a8defc12572290050915b/65f5c75c85fbec15c12575200035b8fa/\\$FILE/Risques_75_0014.htm](https://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/b724c3eb326a8defc12572290050915b/65f5c75c85fbec15c12575200035b8fa/$FILE/Risques_75_0014.htm)
- 13 <http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/2013/01/28/le-retour-de-la-vengeance-des-relocalisations/>
- 14 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods/fr#Commerce_extra-UE

Annexes :

Annexe1 :

Tableau des échanges de l'union européenne en 2011

Annexe 2 :

Tableau des échanges de l'UE des 27 avec le monde entre 2001 et 2011

Annexe1 : Tableau des échanges de l'union européenne en 2011

Les données entourées en rouge représentent la part des exportations et des importations de l'Allemagne qui sont majoritaires au sein de l'Union des 27.

	Exportations		Importations		Solde commercial (en milliards d'euros)
	(en milliards d'euros)	Part des exportations de l'UE-27 (en %)	(en milliards d'euros)	Part des importations de l'UE-27 (en %)	
UE-27	1 553,9	100,0	1 713,5	100,0	-159,6
Belgique	95,7	6,2	105,0	6,1	-9,3
Bulgarie	7,6	0,5	9,5	0,6	-1,9
Rép. tchèque	19,8	1,3	27,8	1,6	-8,0
Danemark	27,9	1,8	20,3	1,2	7,6
Allemagne	430,5	27,7	328,3	19,2	102,2
Estonie	4,1	0,3	2,7	0,2	1,3
Irlande	38,2	2,5	14,5	0,8	23,6
Grèce	11,4	0,7	21,0	1,2	-9,6
Espagne	73,7	4,7	114,8	6,7	-41,1
France	166,8	10,7	166,3	9,7	0,5
Italie	165,4	10,6	187,0	10,9	-21,6
Chypre	0,4	0,0	1,9	0,1	-1,4
Lettonie	3,2	0,2	2,6	0,2	0,6
Lituanie	7,8	0,5	10,0	0,6	-2,2
Luxembourg	3,0	0,2	3,8	0,2	-0,9
Hongrie	19,4	1,2	22,5	1,3	-3,1
Malte	1,9	0,1	1,2	0,1	0,7
Pays-Bas	106,6	6,9	230,3	13,4	-123,7
Autriche	37,7	2,4	31,9	1,9	5,8
Pologne	29,9	1,9	45,6	2,7	-15,7
Portugal	11,0	0,7	15,6	0,9	-4,6
Roumanie	13,0	0,8	15,0	0,9	-2,0
Slovénie	7,3	0,5	8,3	0,5	-1,0
Slovaquie	8,7	0,6	15,4	0,9	-6,6
Finlande	25,1	1,6	23,3	1,4	1,9
Suède	59,1	3,8	40,3	2,3	18,8
Royaume-Uni	178,9	11,5	248,7	14,5	-69,9

Source: Eurostat (code des données en ligne: tet00038)

Annexe 2 : Tableau des échanges de l'UE des 27 avec le monde entre 2001 et 2011

Les données entourées en rouge correspondent à la part des importations de l'UE en provenance des États-Unis et de la Russie durant les années 2010 et 2011.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTATIONS											
Extra-UE-27	884,7	891,9	869,2	953,0	1 057,6	1 161,9	1 242,9	1 317,5	1 099,2	1 356,7	1 553,9
États-Unis	245,6	247,9	227,3	235,5	250,6	266,8	259,2	247,6	203,4	242,3	260,8
Chine (2)	30,7	35,1	41,5	48,4	51,7	63,7	71,8	78,2	82,3	113,3	136,2
Russie	31,6	34,4	37,2	46,0	56,6	72,3	89,1	104,8	65,6	86,1	108,4
Suisse	76,5	72,8	71,4	75,2	86,2	88,4	93,0	100,5	88,7	110,4	139,3
Norvège	27,2	28,2	27,7	30,8	33,7	38,4	43,5	43,7	37,5	41,9	46,6
Turquie	21,9	26,6	30,9	40,1	44,5	50,0	52,7	54,1	44,1	61,3	73,0
Japon	45,5	43,5	41,0	43,4	43,7	44,7	43,7	42,3	35,9	43,9	49,0
Inde	13,0	14,3	14,6	17,2	21,2	24,2	29,2	31,3	27,5	34,9	40,5
Brésil	18,6	15,7	12,4	14,2	16,0	17,7	21,3	26,3	21,6	31,4	35,7
Corée du Sud	15,8	17,7	16,4	17,9	20,2	22,8	24,7	25,5	21,6	27,9	32,5
IMPORTATIONS											
Extra-UE-27	979,1	937,0	935,3	1 027,5	1 183,2	1 363,9	1 445,0	1 582,9	1 233,1	1 530,8	1 713,5
États-Unis	203,3	182,6	158,1	159,4	158,9	170,4	177,1	182,4	154,5	173,0	190,5
Chine (2)	82,0	90,1	106,2	128,7	160,3	194,9	232,6	247,9	214,2	282,5	292,3
Russie	65,9	64,5	70,7	84,0	112,6	141,0	145,0	178,3	118,0	160,6	199,8
Suisse	63,6	61,7	59,1	62,0	66,5	71,4	76,7	82,4	80,6	85,0	91,6
Norvège	46,4	48,0	51,0	55,3	67,2	79,1	76,6	95,9	68,8	79,4	93,6
Turquie	22,1	24,6	27,3	32,7	36,0	41,7	47,1	46,0	36,2	42,4	47,9
Japon	81,1	73,7	72,4	74,7	74,1	78,2	78,9	76,2	58,2	67,3	69,1
Inde	13,5	13,7	14,1	16,4	19,1	22,6	26,6	29,5	25,4	33,3	39,4
Brésil	19,6	18,4	19,1	21,7	24,0	27,2	32,7	35,9	25,9	33,2	38,8
Corée du Sud	23,3	24,6	26,0	30,7	34,4	40,8	41,3	39,5	32,4	39,4	36,1
SOLDE											
Extra-UE-27	-94,4	-45,1	-66,0	-74,6	-125,6	-202,0	-202,1	-265,4	-133,9	-174,2	-159,6
États-Unis	42,3	65,3	69,2	76,1	91,7	96,4	82,2	65,2	48,8	69,3	70,3
Chine (2)	-51,3	-55,0	-64,7	-80,3	-108,6	-131,2	-160,8	-169,6	-131,8	-169,3	-156,0
Russie	-34,3	-30,1	-33,5	-37,9	-56,0	-68,7	-55,9	-73,5	-52,4	-74,5	-91,3
Suisse	12,9	11,1	12,3	13,2	19,7	17,0	16,3	18,2	8,1	25,4	47,7
Norvège	-19,2	-19,9	-23,4	-24,5	-33,4	-40,7	-33,1	-52,2	-31,3	-37,5	-47,0
Turquie	-0,2	2,0	3,6	7,4	8,5	8,3	5,6	8,2	7,9	19,0	25,1
Japon	-35,6	-30,2	-31,4	-31,3	-30,4	-33,5	-35,3	-33,9	-22,3	-23,3	-20,1
Inde	-0,5	0,6	0,5	0,8	2,2	1,7	2,6	1,8	2,0	1,6	1,1
Brésil	-1,0	-2,6	-6,7	-7,6	-8,0	-9,5	-11,5	-9,6	-4,4	-1,9	-3,0
Corée du Sud	-7,4	-6,9	-9,6	-12,7	-14,2	-18,0	-16,6	-14,0	-10,8	-11,5	-3,6

(1) Les partenaires sont classés en fonction de la somme des importations et des exportations en 2011.

(2) Sauf Hong-Kong.

Source: Eurostat (code des données en ligne: tet00040)