

La mondialisation des échanges : émergence d'une nouvelle forme de division internationale du travail

1. MONDIALISATION DES ÉCHANGES ET DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL, DE QUOI PARLE-T-ON ?

La mondialisation commerciale désigne l'accélération des échanges de biens et services rendue possible par la levée progressive des obstacles au commerce dans le cadre du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) puis de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) depuis les années 1950 et par le développement des moyens de transport et de communication.

Cette mobilité des biens et à un moindre degré des services a conduit chaque pays à se spécialiser en fonction de ses atouts selon le principe des avantages comparatifs dans un ensemble qu'on appelle la division internationale du travail. Schématiquement, la France, mieux dotée en capital, connaissances technologiques et main-d'oeuvre qualifiée, dispose d'un avantage comparatif dans la production de services, de technologie et de biens haut de gamme tandis que la Malaisie, par exemple, se spécialisera plus efficacement dans la production manufacturière standardisée parce que la main-d'oeuvre peu ou pas qualifiée y est abondante, donc peu chère, mais le coût d'accès au capital plus élevé en termes relatifs. Il va sans dire que la division du travail n'est pas figée, elle évolue avec les conditions de rémunération des facteurs de production dans les différents pays et avec la mobilité des firmes et des technologies.

Au-delà des biens, la mondialisation des échanges touche aussi les services. Objets d'après négociations à l'OMC dans le cadre de l'AGCS (l'Accord général sur le commerce et les services), les services sont définis comme des produits immatériels dont la production et la commercialisation sont indissociables.

Ils représentent aujourd'hui 70 % de l'emploi et de la valeur ajoutée dans les pays dits développés et un cinquième des échanges mondiaux¹, de manière stable depuis les années 1970. Sur les huit dernières années, l'une des tendances les plus notables tient à l'augmentation de la part des services aux entreprises et, notamment, les transactions portant sur les redevances et droits de licence, les services informatiques et informationnels, financiers, d'assurance ainsi que les services culturels.

Le plus souvent, des transactions internationales portant sur des services passent par la mise en place, dans le pays de destination, d'un relais (filiale ou agent commercial). Selon le CEPII², 80 % à 90 % des échanges de services s'effectuent dans ce cadre contre 30 % à 60 % pour les biens manufacturés³.

¹ Selon les statistiques des balances des paiements.

² Ünal-Kenseci D. et Boumellessa H. (2006), « *Échanges de services, nouvelle donne de la mondialisation commerciale* », séminaire du Groupe d'analyses de la mondialisation, 28 mars.

³ Comparaison de la part des modes 1 et 3 dans le total des échanges respectifs de services et de biens manufacturés pour quatre pays (États-Unis, Japon, France, Allemagne).

2. DÉSIDUSTRIALISATION ET DÉLOCALISATION : CONSÉQUENCES INÉLUCTABLES DE LA MONDIALISATION POUR LES PAYS DE LA « VIEILLE EUROPE » ?

Dans le discours ambiant, la mondialisation commerciale est le plus souvent associée aux risques de désindustrialisation et de délocalisation, termes qui sont utilisés de manière indifférenciée⁴ dans le discours politique. Leur connotation négative est révélatrice de l'inquiétude que ce phénomène suscite dans l'opinion publique. La désindustrialisation est le corollaire de la tertiarisation des économies européennes. Elle correspond en quelque sorte au déplacement des avantages comparatifs des produits industriels vers les services. Elle est, cela dit, toute relative puisque la part de la valeur ajoutée produite par l'industrie en France est remarquablement stable. Ce qui diminue, c'est le contenu en emplois des produits industriels.

La désindustrialisation, entendue comme réduction de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total, est donc davantage liée aux gains de productivité qu'à la mondialisation commerciale. La désindustrialisation en Europe apparaît comme la résultante d'au moins quatre tendances lourdes :

- la déformation de la structure de consommation au profit des services à mesure que le pouvoir d'achat des ménages augmente ;
- la déformation des prix relatifs des biens et services ;
- la baisse de la part du travail par rapport au capital dans l'industrie ;
- l'externalisation des fonctions strictement de fabrication, dont la forme extrême est la délocalisation vers d'autres zones à faibles coûts salariaux.

La délocalisation, définie au sens strict comme la fermeture d'une unité de production dans un pays d'origine, suivie de sa réouverture à l'étranger, n'est qu'un aspect, le plus spectaculaire, d'un processus général d'externalisation, à l'œuvre depuis trente ans (cf. tableau). Il s'agit de la fragmentation du processus de production et la concentration des actifs de l'entreprise sur une étape de ce processus, spécialisation qui implique que les autres étapes soient *externalisées*, c'est-à-dire prises en charge par d'autres entreprises affiliées ou non.

Dans la mesure où les fonctions de fabrication voient leur marge de profit diminuer relativement par rapport à celles situées en amont ou en aval de la chaîne de valeur, l'externalisation porte en priorité sur celles-ci.

⁴ Cf. Fontagné L et Lorenzi J-H (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, rapport du Conseil d'analyse économique, n° 55, La Documentation française : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000102/0000.pdf>

Cette réorganisation des fonctions de production au sein des groupes multinationaux alimente le développement des échanges intra firmes. Selon l'enquête réalisée en 1999 par le Sessi auprès de plus de 4 000 entreprises industrielles, 41 % des exportations et 36 % des importations françaises de produits industriels sont dus à du commerce intra firme, c'est-à-dire à des échanges entre des entreprises localisées dans des pays différents mais appartenant à un même groupe industriel⁵.

Production	Au niveau national	À l'étranger
Intra firme	Production domestique internalisée L'entreprise utilise des services produits en interne. C'est le modèle de l'entreprise verticale intégrée.	Production intra firmes à l'étranger L'entreprise utilise les services produits par sa filiale localisée à l'étranger. C'est le modèle de la FMN (firme multinationale).
Externalisée	Production domestique externalisée L'entreprise utilise les services produits par une entreprise non affiliée située sur le sol national. C'est le modèle de la sous-traitance.	Production délocalisée L'entreprise utilise les services d'une autre entreprise (non affiliée) localisée à l'étranger. C'est le modèle de la sous-traitance internationale. <i>Offshore outsourcing</i>

Source : d'après US.GAO - 04-932, p58

C'est la mobilité internationale du capital qui rend possible cette division internationale des processus productifs et donne lieu à une concurrence entre territoires pour attirer les capitaux et les emplois.

Au total, la division internationale du travail s'accompagne effectivement d'un déplacement des activités à l'échelle de la planète.

3. FAUT-IL CRAINDRE CETTE MOBILITÉ DES ACTIVITÉS ET DES LIEUX DE PRODUCTION ?

La spécialisation à l'œuvre entre les différentes zones entraîne pour chacune d'entre elles des gains et des pertes.

Les gains sont de deux ordres : gains d'efficacité et gains de variété. Pour le consommateur, les premiers se traduisent par un supplément de pouvoir d'achat, les seconds par la possibilité de choisir au sein de toute la gamme des produits fabriqués (exemple : Polo, Clio, Tempo, Corsa, etc.).

Les pertes sont liées aux coûts dits d'ajustement, notamment sur le marché du travail. En effet, il n'y a pas transfert immédiat et sans coût des actifs et de la

⁵ <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/mondial/mondial05-01.pdf>

⁶ Government Accountability Office : <http://www.gao.gov/new.items/d04932.pdf>

main-d'œuvre, d'un secteur d'activité à un autre, par exemple d'une entreprise de filature qui fait faillite en France vers une entreprise qui produit des nanotechnologies.

Avec le raccourcissement du cycle de vie du produit, la montée en gamme des biens et services produits par les BRICs⁷ et la présence d'une main-d'œuvre abondante et qualifiée en Inde notamment, la crainte majeure est donc celle d'un écart croissant entre les emplois perdus dans les activités matures qui « quittent » les pays dits développés et la création, *via* l'innovation, d'activités et d'emplois nouveaux dans ces mêmes pays, créations qui dépendent du rythme du progrès technique et de l'investissement.

Au total, les gains attendus de la mondialisation des échanges sont diffus tandis que les pertes sont concentrées dans le temps et dans l'espace. Ce décalage explique l'ambivalence de l'opinion publique à l'égard de la mondialisation et la demande de protection et de répartition plus équitable des gains de la mondialisation.

Cette demande a évolué dans le temps. Jusqu'il y a peu, le protectionnisme commercial traditionnel, centré sur des secteurs qualifiés de stratégiques (agriculture, acier, textile, etc.) apparaissait comme la réponse la plus appropriée à la pression que représentent les importations de produits banalisés et d'activités à fort contenu en main-d'œuvre pas ou peu qualifiée.

Aujourd'hui, l'opposition aux délocalisations a pris le relais du protectionnisme traditionnel, jugé inefficace contre la mobilité du capital. Au-delà des « cols bleus », cette position rencontre désormais un soutien croissant chez les « cols blancs »⁸, touchés par les délocalisations de services (centres d'appels, comptabilité, informatique, etc.).

En définitive, le débat se focalise aujourd'hui moins sur la mondialisation elle-même que sur la concurrence non régulée, qui est perçue comme un facteur d'insécurité et d'inégalités sociales.

Plutôt qu'une opposition frontale à l'ouverture des marchés au nom de la préservation des intérêts nationaux, il se traduit donc par une demande nouvelle de régulation de la concurrence internationale, qui serait porteuse de *dumping* social (*via* les délocalisations et sous-traitances) et de carence environnementale (phénomène dit des « havres de pollution »).

Ce débat n'est pas nouveau. Lancé en France au début des années 1990 par le rapport Arthuis⁹, il

⁷ Acronyme désignant les grands pays émergents : Brésil, Russie, Inde, Chine.

⁸ Voir, par exemple à ce sujet, les travaux de C. Trudeau et P. Martin sur « l'économie politique des délocalisations ». « The political economy of state-level legislative response to offshoring in the United States, 2003-2004 », *working paper* for the 2005 meeting of the Midwest Political Science Association.

⁹ Arthuis J. (1993), « L'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service », Groupe de travail de la Commission des finances du Sénat, *Rapport d'information* n° 337.

resurgit aujourd'hui à la faveur de la progression dans le commerce mondial de concurrents de grande taille et des difficultés du marché du travail français. Il n'est pas non plus dénué de tout fondement.

Des travaux récents (Boulhol et Fontagné, 2006)¹⁰ ont montré que sur les trente dernières années, le commerce avec les pays émergents avait effectivement contribué au déclin de l'emploi industriel en France, mais de manière limitée. Sur l'ensemble de la période étudiée (1970-2002), 13,6 % de la baisse, en France, de la part de l'industrie dans l'emploi provient du commerce avec les pays du Sud.

Quelles conclusions en tirer ?

Les craintes actuelles sont sans doute excessives.

À moyen terme, les destructions d'emplois ont été contrebalancées par des créations d'emplois suscitées par la montée en puissance économique des émergents et notamment de la Chine et de l'Inde. Cette montée en puissance a créé, en effet, un surcroît de demande dont bénéficient les pays développés.

Par ailleurs, la concurrence internationale constitue une puissante incitation au progrès technique, bénéfique aux gains de productivité.

Pour autant, il serait vain de nier les impacts défavorables sur l'emploi, fortement concentrés, et affectant en priorité les activités les moins qualifiées et les régions les plus périphériques.

Enfin, avec les progrès de la technologie, aucun secteur n'est plus à l'abri de ces phénomènes, y compris dans les services.

La conjugaison de ces deux facteurs – concentration des impacts, amenuisement des secteurs protégés – explique donc la très grande sensibilité de ce thème dans l'opinion.

4. QUELLE(S) STRATÉGIE(S) POUR TIRER NOTRE ÉPINGLE DU JEU ?

Les évolutions des spécialisations donnent l'impression que se dessine une division internationale du travail mettant « hors jeu » des pays occidentaux, dans laquelle le Brésil deviendrait le « grenier à blé » du monde, la Russie maîtriserait les ressources énergétiques rares, l'Inde investirait massivement la recherche et les services et la Chine les produits manufacturiers.

Demain, l'Europe pourrait conserver des atouts appréciables dans la compétition mondiale, à condition de privilégier le positionnement suivant :

¹⁰ Boulhol H & Fontagné L (2006), « Deindustrialisation and the fear of relocations in the industry », CEPII, *working paper* n° 2006-07, mars.

- une spécialisation de niches sur le haut de gamme de la haute technologie ;
- une forte production régionale (marquée ou certifiée) ; la proximité géographique reste un atout en termes de réactivité avec l'augmentation des coûts de transport et les exigences de traçabilité et de mise en conformité avec les règlements et normes européennes, notamment phytosanitaires ;
- un positionnement renforcé sur les services abrités ou peu échangeables à fort contenu en emplois (services aux personnes) ;
- le développement des échanges intra branche, dans l'hypothèse de convergence des émergents (rattrapage en termes de niveau de vie).

La Triade (États-Unis, Union européenne, Japon) représente 60 % des échanges de services¹¹ et l'Union européenne, un quart des importations et presque 30 % des exportations à elle seule hors échanges intra européens.

L'analyse de la compétition sur le marché des services aux entreprises démontre, au total, que les États-Unis et l'Union européenne détiennent un avantage compétitif enviable dans la mondialisation du secteur tertiaire. Il existe en outre une marge de progression importante pour les échanges de services au sein de l'Union européenne.

Toutefois, à court terme, cette stratégie ne permettra pas d'éviter des coûts d'ajustement liés aux restructurations dans les secteurs en déclin.

Il est donc indispensable de se préoccuper des secteurs touchés, d'assurer la réinsertion des salariés en cause sur le marché du travail et de leur donner les moyens de devenir gagnants.

Les États-Unis ont, de longue date, mis en place des mécanismes de soutien aux salariés victimes de la concurrence internationale, avec des fortunes diverses.

En Europe, les pertes d'emploi liées à la concurrence internationale n'étaient, jusqu'à récemment, pas prises en compte de façon spécifique et faisaient l'objet d'un traitement global dans le cadre des fonds structurels.

Le règlement présenté en mars 2006 par la Commission européenne portant création d'un Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEM)¹² marque une rupture à cet égard. Complémentaire du Fonds social européen, axé sur l'anticipation des besoins d'éducation et de formation dans une perspective longue, le FEM a vocation à offrir une aide individuelle et ponctuelle aux travailleurs « personnellement et sévèrement touchés par des licenciements résultant des transformations profondes dans les échanges commerciaux internationaux ».

Les questions liées à la pertinence de ce nouvel instrument, tant du point de vue de sa nature, de son fonctionnement que de son financement, feront l'objet de prochains séminaires du Groupe d'analyses de la mondialisation.

Cette synthèse a été rédigée par Nathalie Bassaler et Isabelle Bensidoun (Secrétariat permanent du Groupe d'analyses de la mondialisation) en collaboration avec Céline Mareuge (Centre d'analyse stratégique). Elle reprend les analyses présentées par Anne Flipo (SESSI), Lionel Fontagné (CEPII) et Deniz Ünal-Kesenci (CEPII) lors du séminaire « Mondialisation des échanges : émergence et nouvelles formes de division internationale du travail », ainsi que les discussions auxquelles elles ont donné lieu.

¹¹ *Idem* note 1.

¹² Pour consulter la proposition de règlement : http://europa.eu.int/comm/employment_social/news/2006/mar/com06091_final_fr.pdf



Centre d'études prospectives et d'informations internationales
9, rue Georges Pitard
75015 Paris
Téléphone 01 53 68 55 00
Site Internet : www.cepii.fr

Centre d'analyse stratégique
18, rue de Martignac
75700 Paris cedex 07
Téléphone 01 42 75 61 00
Site Internet : www.strategie.gouv.fr

