

DÉLOCALISATION DES ENTREPRISES

P. Bernard, H. Van Sebroeck

H. Spinnewyn, A. Gilot, P. Vandenhove

**BUREAU DU PLAN
Services du Premier Ministre
Ministère des Affaires Economiques**

BUREAU DU PLAN - BRUXELLES

SEPTEMBRE 1994

BUREAU DU PLAN
47-49, Avenue des Arts
1040 Bruxelles

TEL 32-2-507.73.11 - FAX 32-2-507.73.73 - BBS 32-2-507.74.70 - ISDN 32-2-514.60.69

Avant-Propos

1. Depuis la guerre, les échanges commerciaux internationaux ont connu un développement sans précédent, qui s'est manifesté surtout entre les pays industrialisés. Mais depuis deux décennies, un flux bilatéral n'a cessé de croître entre les pays qu'il est convenu d'appeler du *Sud* et ceux du *Nord*.

Au point de départ, il s'agissait pour les pays du Sud d'exporter leurs ressources naturelles, mais maintenant ils sont de plus en plus nombreux à exporter des produits manufacturés ou même des services. De fournisseurs, de produits agricoles, de matières premières et de produits peu manufacturés aux pays du Nord, les pays du Sud sont à présent considérés dans de nombreux domaines comme des concurrents pour les productions des pays industrialisés.

2. Un nouveau schéma des échanges internationaux apparaît selon lequel le Nord et le Sud se spécialisent dans certaines productions de biens et de services en fonction de leurs avantages comparatifs.

Cette nouvelle donne, qui est la meilleure chance de développement pour les pays du Sud n'aurait pu se faire sans un abaissement généralisé des protections douanières, une réduction rapide des coûts de transport et un progrès notable des télécommunications.

3. Des réformes institutionnelles profondes au plan international accélèrent ce processus et élargissent le nombre de pays qui participent aux échanges mondiaux. La diffusion des idées démocratiques, l'acceptation d'un modèle de développement basé sur les principes de l'économie de marché, l'ouverture des pays de l'Est, modifient le comportement des entreprises qui peuvent plus encore qu'auparavant envisager d'établir des sièges, des usines, des unités de vente à l'étranger, bref d'investir partout dans le monde.

La mobilité du capital et l'internationalisation de l'actionnariat s'accroissent elles aussi. Toutes ces mutations conduisent à une internationalisation des entreprises dont les liens à leur nation d'origine ont tendance à se détendre.

4. Le vaste mouvement auquel on assiste et qui tend vers la "globalisation des entreprises" et la "mondialisation de l'économie" accentue la concurrence et la compétition sur tous les marchés, et pousse les entreprises à localiser leurs activités en fonction des avantages comparatifs et surtout compétitifs qui leur sont offerts et des marchés qui sont en forte expansion. Ce mouvement ne va donc pas sans des délocalisations de certaines activités qui étaient prestées auparavant en Belgique et qui peuvent à présent

être effectuées à meilleur coût à l'étranger.

5. Les délocalisations ne sont d'ailleurs pas la seule riposte des entreprises; leur stratégie tendra à utiliser les gains de productivité que leur offrent la recherche, le progrès technique et les infrastructures publiques pour assurer leur compétitivité.

A côté de ces comportements plus défensifs, il y a les entreprises qui adoptent une stratégie d'expansion, notamment vers les marchés du "Sud" en forte croissance, de diversification vers des produits plus en pointe technologiquement et d'amélioration de leur qualité. Cette attitude plus offensive joue le jeu de la mondialisation et des avantages compétitifs, y compris en acceptant l'abandon de certaines activités ou la délocalisation d'autres, à partir du moment où les entreprises se recentrent sur et créent de nouveaux points forts.

6. Comment se situent les entreprises belges dans ce contexte? Quel est l'ampleur des délocalisations d'activités? Quels secteurs d'activités sont touchés? Les réponses que l'on apportera à ces questions sont importantes, parce qu'elles seront à la base du diagnostic sur l'emploi et le chômage, et donc sur les politiques à mettre en oeuvre pour lutter contre ce fléau social.

Le travail qui est présenté dans cet ouvrage vise à approcher ces réponses par diverses méthodes.

7. Pour le passé, et malgré la relative pauvreté des sources statistiques, les conclusions semblent claires. Cette étude se veut avant tout un premier constat. Elle est loin de clore le débat et d'apporter une réponse définitive quant à l'ampleur et surtout au risque d'extension du phénomène des délocalisations.
8. Ce rapport sur les délocalisations demandé par Monsieur le Ministre des Affaires économiques, a été préparé par une équipe du Bureau du Plan, conduite par Messieurs P. Bernard et H. Van Sebreeck. Je tiens à les en remercier tout particulièrement. Sans leur persévérance, cette étude n'aurait certainement ni cette qualité, ni cette ampleur.

Henri Bogaert

Commissaire au Plan

Remerciements

Cette étude doit beaucoup à la collaboration d'un grand nombre de personnes qui nous ont permis de rassembler et de traiter une masse considérable d'informations. Parmi ces personnes, nous tenons à remercier tout particulièrement:

- *Au Ministère des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et de la Coopération au Développement*: le Ministre du Commerce extérieur et de la Coopération au Développement Monsieur R. Urbain, le Secrétaire général Monsieur F. Roelants, Le Directeur général des Relations économiques extérieures du Ministère des Affaires étrangères Monsieur H. Van Houtte qui a lancé l'opération, le Ministre plénipotentiaire Monsieur R. De Langhe qui a géré toute l'opération, le Directeur de l'Administration générale de la Coopération au Développement Madame A. Ribeiro-Vanderauwera, et Messieurs les Ambassadeurs, Consuls et Conseillers économiques des nombreux postes diplomatiques qui ont participé à notre enquête en trois phases.
- *Au sein des trois syndicats nationaux*: les Présidents et Secrétaires nationaux, les services d'études économiques et, en très grand nombre, les *Secrétaires régionaux et sectoriels*.
- *Au sein de la Banque Nationale de Belgique*: Mademoiselle M-H. Lambert, Chef du Département des Etudes, De Heer A. Lenaert, Chef de Service, Monsieur Ph. Delhez, Conseiller adjoint au Département des Etudes, Monsieur P. D'Havé et Madame M. Heyman.
- *A l'Institut National de Statistique*, Monsieur Georges et Monsieur Schepers.
- *A l'ORBEM*, Monsieur E. Courtheoux, Directeur général, au *FOREM*, Monsieur J.-P. Méan, Administrateur général, et au *VDAB*, Messieurs J. Geuens et E. Vercammen.
- Pour ce qui concerne les entreprises étrangères en Belgique: les cinq *Gom's* ainsi que l'*Iwerf* et son directeur, Monsieur Marc Vandercammen.
- Les nombreuses *Fédérations professionnelles belges* et quelques *Fédérations européennes*, dont il est impossible de nommer tous les responsables qui nous ont généreusement accordé leur temps et apporté des contributions et des compléments chiffrés originaux. Qu'il nous soit toutefois permis de citer M. Magnus, Directeur général de la *Fédération de l'Habillement* qui, à l'automne dernier, a bien voulu organiser une enquête pour notre étude. Les responsables d'un certain nombre d'entreprises et également les

Secrétaires des Commissions consultatives spéciales du *Conseil central de l'Economie*.

- L'Inspecteur général des Finances, Monsieur C. Dardenne.
- Le Ministère de l'Emploi et du Travail,
- La Direction générale des Accords économiques internationaux du Ministère des Affaires économiques.
- Le Service de traduction du Ministère des Affaires économiques ainsi que l'imprimerie de ce même Ministère.

Toutes ces personnes et leurs collaborateurs nous ont permis de réaliser une étude complète et nous tenons à les en remercier chaleureusement.

- Au sein du Bureau du Plan, nous remercions tout spécialement Messieurs E. Bohets, D. Van Den Berghe, E. Raeymaekers, ainsi que Mademoiselle N. Zuinen, pour leur contribution à cette étude.
- La cellule informatique a apporté une aide exceptionnelle en la personne de Monsieur Geert Bryon.
- Les traducteurs du Bureau du Plan, Messieurs E. Baete et E. Janssens ont veillé à ce que tous les textes soient prêts en temps voulu.
- Les membres du personnel des Services administratifs du Bureau ont collaboré intensément à cet ouvrage, et nous citerons tout particulièrement Mesdemoiselles B. Duquet et M. Vrancken, Mesdames R. Van Den Bergh-Simon, B. Elsen, M. Froyen, A. Dereymaeker, Monsieur F. Arijs,...



Table des matières

Avant-Propos	3
Remerciements	5
Introduction	13
I L'industrie diamantaire: un exemple typique	19
II Définition et Théorie	25
A. Définition de la notion de délocalisation	25
1. Qu'est-ce que la délocalisation?	25
2. Pourquoi procède-t-on à la délocalisation?	27
3. Comment se fait la délocalisation?	29
4. Des zones grises	31
5. Définition de la délocalisation	32
B. Une approche théorique lourde de conséquences	38
III Déterminants de la délocalisation	47
A. Les déterminants structurels	48
1. La mondialisation de l'économie	48

2. La stratégie de globalisation des entreprises	59
3. Les nouvelles économies de marché	60
B. Déterminants publics	62
1. Encadrement	62
2. Les principaux déterminants publics sont les dévaluations et les cours de change fluctuants	62
3. Coût salarial	63
4. Dépenses liées à l'environnement	65
5. Réglementations	66
C. Déterminants relevant de l'économie d'entreprise	67
IV Approches chiffrées du phénomène de délocalisation	69
A. Analyse de l'évolution des statistiques du commerce extérieur et de son insertion dans le contexte macrosectoriel	69
Introduction	69
1. Le champ d'analyse	70
2. Le développement du commerce extérieur de l'UEBL avec les zones de délocalisation	70
3. La nature des produits importés des zones de délocalisation et la consommation privée en Belgique	75
4. Repérage des secteurs "exposés" et production nationale	77
5. Etude de cas	81
6. En guise de conclusions	97
B. Les investissements belges et le travail à façon à l'étranger: une analyse basée sur la balance des paiements	100
1. Les données de la balance des paiements	100
2. Aperçu des chiffres totaux	102
3. Analyse détaillée des investissements directs	109
4. Analyse détaillée des opérations courantes	130
5. Conclusion	139
C. Entreprises belges à l'étranger: Une analyse à partir des données de la centrale des bilans	141
1. La banque de données: les données saisies	143
2. La banque de données: évolution dans le temps	144

3. Conclusion	154
D. Délocalisation immigrante: le revers	155
1. La balance des paiements	155
2. Une banque de données microéconomiques	157
3. Conclusion	160
V Résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques belges et des syndicats	161
A. Résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques belges	161
1. Une procédure en deux phases pour établir une banque de données	161
2. Principaux résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques	163
3. Délocalisation avec arrêt ou réduction d'activités en Belgique	170
4. Analyse par pays	171
5. Conclusion	188
B. Rapport entre les licenciements collectifs et la délocalisation: résultats de l'enquête auprès des syndicats	189
VI Conclusions tirées de l'ensemble des approches chiffrées	195
A. Quelles conclusions peut-on tirer des analyses?	196
1. Pour la Belgique, les délocalisations au sens étroit sont-elles un phénomène important?	196
2. Les délocalisations au sens plus large	200
3. La "délocalisation" immigrante est-elle aussi importante?	203
4. Quelles sont les conséquences pour l'emploi?	204
B. Les insuffisances de l'appareil statistique et des autres sources de données	207
1. La statistique douanière	207
2. Le travail à façon	207
3. Les investissements de et à l'étranger (opérations en capital)	208
4. Les participations à l'étranger (filiales) des sociétés belges (fichier extrait de la centrale des bilans)	209
5. L'enquête auprès des syndicats	210
6. L'enquête auprès des postes diplomatiques	210

VII Secteurs et branches d'activité	213
A. Secteurs et branches d'activité qui ont déjà délocalisé	213
1. Industrie diamantaire (voir chapitre I)	213
2. Industrie du cuir	213
3. Industrie de l'habillement et de la confection	220
4. L'industrie textile	233
B. Secteurs où la délocalisation est plus récente et où elle ne touche que certains chaînons de l'activité	246
1. La distribution	246
2. Le secteur du verre	266
3. L'ensemble des secteurs Fabrimétal	276
4. Le secteur de l'automobile	285
5. La construction électrique et électronique; l'informatique	291
6. L'industrie alimentaire	302
VIII Orientations de politique	309
A. Conclusions principales de l'ensemble des analyses	309
1. Les constats qu'a permis l'analyse, malgré les lacunes des matériels exploités, montrent des convergences.	309
2. C'est à l'ensemble des causes premières qu'il faut essayer de porter remède.	310
3. Refus d'une société duale	312
4. Objectifs pour les pouvoirs publics	312
B. La question controversée de la clause sociale	313
C. Niveaux et domaines d'action	318
1. Au niveau mondial	318
2. Au niveau de l'Union européenne	321
3. Au niveau de la Belgique: Etat fédéral, Régions et Communautés	323
IX Conclusions générales	327
A. Les grands constats et quelques conclusions	327
B. Pistes pour l'action	336

1. Au niveau mondial	337
2. Au niveau de l'Union européenne	338
3. Au niveau de la Belgique: Etat fédéral, Régions et Communautés	338
Annexes	341
Annexe 1.Commerce extérieur de l'UEBL	342
1.1.Définition des zones géographiques retenues	342
1.2.Définition des branches et groupes de produits	343
1.3.Tableaux statistiques	347
Annexe 2.Balance des paiements	348



Introduction

Certes, la délocalisation d'entreprises n'est pas un phénomène récent. Dans les années soixante et septante, il avait même connu une expansion importante dans quelques secteurs, l'habillement, le textile, le cuir, l'électronique grand public,... Mais sous des appellations différentes: division internationale du travail, transplants, transferts d'activité,...

Pourquoi, sous le terme de "délocalisation" cette fois, retient-il tellement l'attention depuis quelques années provoquant presque un traumatisme dans l'opinion publique de certains pays? Notamment en France suite au transfert brutal hors du pays de deux établissements industriels, Hoover et Grundig. Problème face auquel le pouvoir politique et les interlocuteurs sociaux se sont trouvés désarmés.

Y avait-il une nouvelle recrudescence du phénomène? S'étendait-il à d'autres secteurs? Un des premiers rapports officiels, celui de Jean Arthuis (Sénat français, 4 juin 1993) a jeté un cri d'alarme, allant jusqu'à la dramatisation. Une partie des chiffres sur lesquels se fondait le rapporteur s'est assez rapidement révélée contestable.

La multiplication des informations parues dans tous les organes de presse, relatives à des cas de plus en plus nombreux, avec pertes d'emplois le plus souvent, ont ému les milieux économiques et sociaux. Ce foisonnement d'informations souvent peu précises, ou même contradictoires, sur un phénomène très multiforme, tout com-

me l'expression d'avis divergents avaient créé une situation particulièrement floue.

En Belgique aussi on relevait des cas qui agitaient l'opinion publique: Philips à de nombreuses reprises, Solvay-Couillet, Samsonite, etc...

Dans ce contexte, Monsieur le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires économiques a voulu que le problème soit étudié, pour ce qui concerne la Belgique, et qu'il soit tenté de le mesurer, dans ses multiples facettes, de saisir son évolution et d'en déterminer les causes et les conséquences.

Cette étude a été confiée au Bureau du Plan le 5 juillet 1993.

Celui-ci s'est rapidement rendu compte qu'il y avait très peu de littérature scientifique traitant des aspects récents du phénomène et que les statistiques disponibles n'étaient pas en mesure de le saisir correctement. Il s'imposait néanmoins d'exploiter ces sources même si elles ne donnaient qu'un éclairage partiel et souvent biaisé¹.

Une première manière d'approcher le phénomène des délocalisations consiste à examiner l'évolution des importations de l'UEBL en provenance des pays réputés de délocalisation.

La *statistique douanière* a permis de procéder à une analyse détaillée (NACE à 3 chiffres) des flux d'importation et d'exportation avec les pays de quatre régions du monde connues traditionnellement comme abritant des activités délocalisées : l'Asie du Sud-Est, l'Afrique du Nord, les pays d'Europe orientale et trois pays de l'Europe du Sud. Les résultats en sont présentés au chapitre IV, section A, complétée par l'Annexe 1.

Une deuxième approche consiste à analyser l'évolution des investissements à l'étranger des entreprises belges et celle du travail à façon confié à des entreprises étrangères.

La Banque Nationale a bien voulu extraire de la *balance des paiements* les flux d'*investissement directs bilatéraux* avec tous les pays concernés, pour la période allant de 1987 à 1992, subdivisés en plusieurs catégories, ainsi que deux flux de dépenses courantes, le

1. Ces constats sont confirmés par le rapport de l'Assemblée nationale française (de G. Chavanes, du 1er décembre 1993) qui se montre toutefois beaucoup plus réservé et plus prudent dans ses conclusions que le rapport du Sénat. Il contient peu de chiffres et montre la quasi impossibilité de saisir le phénomène à travers les statistiques existantes. Il montre aussi, par la perplexité du Rapporteur et le caractère contradictoire des avis recueillis, la difficulté rencontrée pour définir le phénomène.

travail à façon et les *contrats d'entreprise*. Ils font l'objet de la section B du chapitre II.

Ultérieurement, la BNB a également communiqué au Bureau un fichier des *participations à l'étranger* détenues par des sociétés belges, pour la période 1987-1992. Les enseignements qu'il a été possible de tirer de cette source sont exposés, de manière condensée, au chapitre III, section C.

Une autre nécessité s'est imposée rapidement. Celle d'étudier les déplacements d'activités productrices aussi bien dans le sens immigrant que dans le sens émigrant, tant pour les investissements directs (IDE) que pour les autres flux. Ceci de manière à pouvoir juger du poids respectif des deux courants et des tendances de leur évolution. Sans cela, le risque était grand d'aboutir à des conclusions peu pertinentes, voire franchement erronées.

La statistique douanière, tout comme les données extraites de la balance courante, le permettaient.

Par contre, l'exploitation des données relatives aux investissements directs, extraites de la balance des paiements, se heurtait à une limitation grave : l'absence de toute sectorialisation.

Pour tenter de pallier cette lacune, on a procédé à un recensement rapide - demeuré malheureusement imparfait - des *implantations étrangères* présentes en Belgique, recensement arrêté en principe en 1992, et classées par pays de la maison mère. Un classement par branches d'activité a été également établi. L'analyse des résultats fait l'objet du chapitre IV., section D.

La démarche consistant à préciser l'appartenance sectorielle, dans cette approche comme dans les autres, s'est toujours avérée délicate. Dans de nombreux cas, en effet, l'information disponible n'a pas permis de déterminer avec certitude la nature de l'activité des *filiales*.

Le traitement des données obtenues par les voies qui viennent d'être indiquées ne permettait cependant pas de saisir le sujet d'une manière satisfaisante.

Il fallait en outre explorer toutes les autres sources d'informations envisageables: presse, rapports d'activité des sociétés et des groupes présents en Belgique, fermetures d'entreprises et faillites, licenciements collectifs, prépensionnements dérogatoires,... Mais ces sources n'ont livré le plus souvent que des informations ponctuelles et incomplètes.

Très vite, il est apparu qu'il était nécessaire de recueillir une information plus systématique:

- Dès la mi-juillet, le Bureau du Plan a obtenu la collaboration du Ministère des Affaires étrangères pour qu'un questionnaire soit envoyé à 70 *postes diplomatiques belges* dans 60 pays où il pouvait y avoir des implantations d'entreprises belges.

Cette première demande fut complétée, dans les mois qui suivirent, par deux questionnaires successifs adressés aux Ambassades et Consulats belges sur base de listes progressivement complétées.

- Peu après les *trois syndicats nationaux* ont accepté de questionner leurs secrétaires sectoriels et régionaux et, sur base de listes de demandes de licenciement collectif, de repérer les cas de délocalisation, d'en identifier les causes et de préciser les conséquences pour l'emploi.

Les résultats de l'analyse des données recueillies grâce à ces deux enquêtes de base sont présentés au chapitre V.

Dès le début des recherches, il est apparu tout aussi clairement qu'il était indispensable de développer une *approche conceptuelle* et d'arriver à proposer un ensemble cohérent de définitions. Sans cela aucune clarification d'un phénomène aussi multiforme et mouvant ne serait possible et, en conséquence, tout diagnostic risquait d'être fragmentaire et biaisé et de manquer d'objectivité. Cette recherche a été remise plusieurs fois sur le métier. Elle a abouti à proposer une classification en plusieurs catégories. Cette proposition, présentée au chapitre II.A, clarifie l'approche même si elle n'élimine pas complètement les zones d'incertitude ou de recouvrement (zones grises) tant les faits peuvent être complexes.

Une *réflexion théorique* était également nécessaire. Elle permet d'inscrire le phénomène d'implantation d'activités à l'étranger dans les tendances, en forte progression, et dans les mécanismes, de la mondialisation et de la globalisation. Elle fait l'objet du chapitre II.B.

Cette approche théorique est complétée par une analyse *des déterminants* de délocalisation à laquelle est consacré le chapitre III.

Dans le chapitre VI, on procède à la *confrontation des résultats des six approches* générales qui viennent d'être évoquées. Les enseignements qu'il semble permis d'en tirer y sont présentés.

Enfin, le phénomène des délocalisations ne pouvait être dissocié de la situation économique propre à *chaque secteur d'activité*. Pour une douzaine d'entre eux, souvent les plus concernés, on s'est efforcé de broser à grands traits un tableau de leur situation dans le but de voir selon quelle logique spécifique les délocalisations s'y inscrivaient et quel était leur degré de pénétration. Il s'agit là aussi d'une recherche

originale qui a le mérite d'apporter dans chaque cas un éclairage complémentaire des différentes problématiques sectorielles.

Cette approche a été possible grâce aux contacts que l'on a pu avoir avec un assez grand nombre de responsables d'entreprises et d'organisations professionnelles². Le chapitre VII y est entièrement consacré. Une enquête rapide, par questionnaire écrit, a été réalisée auprès d'un nombre limité d'entreprises de l'industrie agro-alimentaire.

Tous les secteurs n'ont cependant pas pu faire l'objet d'un tel examen. Même certaines branches, où la délocalisation est pourtant présente: les jouets, l'horlogerie, les meubles par exemple. L'industrie lourde, en particulier la sidérurgie et la métallurgie des non ferreux, n'a pas été abordée, la situation relevant davantage d'autres problématiques que de celle de la délocalisation.

Malgré les très grandes lacunes et, souvent, l'inadéquation - par rapport au problème à analyser - tant des statistiques disponibles que du matériel rassemblé pour l'étude, la grande convergence de nombre de constats effectués, dans les six approches générales ainsi que dans les analyses sectorielles, permettent de tirer *certaines conclusions* quant à l'ampleur du phénomène et à son évolution.

En s'appuyant sur les conclusions les plus pertinentes, il semble permis de dégager des orientations utiles pour la politique économique. Elles sont présentées sous formes de *pistes pour* des actions de *politique* dans le chapitre VIII. Ces pistes sont davantage un inventaire succinct des leviers qu'il serait opportun d'actionner, aux différents niveaux de pouvoir politique, au niveau mondial, aux niveaux national et régional, sans oublier le niveau de l'Union européenne.

La délocalisation est un problème très lié à presque tous les grands domaines d'action de la politique économique et sociale (tous les aspects de la compétitivité, l'organisation du commerce international, la politique monétaire, les relations Nord-Sud, l'ouverture de l'Europe de l'Est, la R & D, l'évolution structurelle de l'économie, la politique industrielle, etc...).

Vu la multitude et la complexité de ces matières, il sortait du cadre fixé à cette étude de tenter de proposer des plans d'action concrets.

2. Il était hors de question de procéder, comme l'ont fait le Sénat et l'Assemblée nationale en France, à l'audition, sous serment, de hautes personnalités du monde économique et de l'administration.

I

L'industrie diamantaire: un exemple typique

Il semble illogique de commencer ce rapport par la description d'une branche d'activité plutôt que par une définition. La raison de cette inversion relève du fait que le secteur diamantaire qui est assez important pour l'économie belge, avec une part 7% dans les exportations totales, donne immédiatement une idée de la notion de délocalisation et de ses conséquences présentes et futures.

Le secteur diamantaire constitue un exemple de délocalisation au sens strict. Au sens strict, puisqu'on a transféré la production vers un endroit où celle-ci était moins chère, pour importer ensuite le produit en Belgique où il est vendu.

Malgré cette restriction, le modèle reste intéressant puisqu'il présente un certain nombre d'effets secondaires qui caractérisent le phénomène de la délocalisation. Ces effets, qui seront traités plus loin, sont: des écarts de coûts salariaux, le lien entre la délocalisation émigrante et la délocalisation immigrante, la perte d'emplois dans la production mais en plus la croissance du nombre d'emplois dans les secteurs de services, le transfert de technologie, les conséquences du protectionnisme, etc.

L'industrie diamantaire démontre également que la délocalisation n'est pas un phénomène tout à fait nouveau, étant donné que dans un passé lointain des délocalisations ont déjà eu lieu à l'intérieur de nos frontières, notamment d'Anvers vers la Campine.

Concurrence et perte d'emplois

Au cours des années '70 le secteur du diamant de sertissage a été confronté à la concurrence d'Indiens venant acheter des pierres à Anvers pour les faire façonner en Inde et les revendre à Anvers¹.

De ce fait le nombre d'ouvriers dans l'industrie diamantaire a fortement diminué:

1961:	19.010
1982:	7.871
1992:	3.831

Etant donné la concurrence dans les catégories moins coûteuses² en raison, d'une part, des coûts salariaux croissants et, d'autre part d'une législation sociale spécifique et ancienne interdisant le travail en continu, le secteur diamantaire belge n'avait plus que deux solutions pour résister:

1. se consacrer à la gamme de plus haute qualité où la matière première réduit le handicap salarial;
2. produire dans les pays à bas salaires.

Puisque ce rapport traite de la délocalisation, seule la deuxième solution sera analysée.

La délocalisation vers les pays d'où provient la concurrence, notamment l'Inde, s'est avérée impossible pour diverses raisons, dont quelques unes de caractère protectionniste. Ainsi il était non seulement impossible de prendre des participations majoritaires en Inde mais en plus il fallait investir tous les bénéfices sur place. Cette politique s'est avérée rentable pour l'Inde. A l'heure actuelle l'industrie diamantaire en Inde y occupe environ 700.000 travailleurs et 70% de l'ensemble du diamant brut est façonné en Inde.

Délocalisation

Afin de rester compétitives et de pouvoir survivre, les entreprises belges ont été obligées de transférer leur production vers des pays à bas salaires. Il a été opté avant tout pour la Thaïlande étant donné que:

1. le rapport entre les salaires thaïlandais et les salaires belges de 1989 est de 1 à 6³; compte tenu de données plus récentes⁴ le

1. Si l'Inde et l'Israël restent les principaux exportateurs de diamant taillé à destination de la Belgique, les pays exportateurs suivants sont en plein développement: le Sri Lanka, la Thaïlande, Singapour, la Malaisie et Hongkong

2. 2 des 10 catégories de "brut" appartiennent à la gamme de haute qualité qui est typique pour la production belge. Leur part dans le commerce total est de 1% en volume et 9% en valeur

3. P. de Gersem et Th. Rombouts: Toestand concurrentie positie Belgische diamantnijverheid 1989, blz. 49

salaire mensuel, y compris les boni, y serait en 1992 d'environ 9.800 FB;

2. les Thaïlandais sont experts dans la taille de pierres précieuses; la productivité y est moins élevée qu'en Belgique mais un mouvement de rattrapage est en cours.

A l'heure actuelle la Thaïlande compte environ 37 tailleries de diamants. Environ 60% à 70% de toute la production thaïlandaise est contrôlée par des entreprises belges.

*Délocalisation
immigrante et emplois
supplémentaires*

Les entreprises indiennes ont ouvert des agences commerciales à Anvers qui, malgré tout, reste un centre mondial du diamant.

Puisque ces entreprises indiennes transfèrent leurs secteurs de services liées au diamant (en particulier le commerce mais aussi le transport, la comptabilité, les agences de voyage, des services financiers...) à Anvers, on peut parler de délocalisation immigrante. Ce mouvement a compensé la perte d'emplois dans le secteur de production anversoises. Tandis que le nombre d'emplois dans l'ensemble du secteur diamantaire s'élevait à environ 12.000 unités en 1982 (7.900 ouvriers et 4.100 employés et indépendants), ce nombre est d'environ 15.000 à l'heure actuelle et se stabilise.

La perte de 4.000 emplois dans la production entre 1982 et 1992 est donc compensée par une augmentation de presque 7.000 unités chez les indépendants et les employés dans les secteurs des services à Anvers.

R & D

Puisqu'elle dispose d'une propre R&D, la Belgique a acquis une renommée mondiale grâce, d'une part, à des certifications extrêmement précises et, d'autre part, à toute une gamme de machines technologiquement avancées.

Le secteur diamantaire belge s'efforce de tenir en main ces résultats de R&D mais il est remarquable de constater que, dans ces deux domaines, il risque de perdre prise et que la délocalisation commence également à affecter cette avance technologique.

L'exemple de la R&D en matière de machines et de certificats mérite d'être traité séparément ci-après.

1. Machines

Le Conseil Supérieur du Diamant (CSD) et le Centre de Recherches Scientifiques et Technologiques pour le Diamant (WTOCD - une filiale du CSD) ont voulu augmenter la productivité en

4. Bangkok Gems and Jewellery: Thailand's Diamond Industry '92 and the outlook for '93, Janvier 93, p. 52

appliquant des améliorations technologiques à l'appareillage en vue de compenser plus ou moins le handicap salarial.

En 1980, en collaboration avec les pouvoirs publics⁵, la firme COMDIAM a été fondée pour la construction de machines automatiques à débruter et à tailler. L'actionnaire principal voulait cependant vendre ces machines uniquement en Belgique afin de compenser ainsi le handicap. Ce point de vue compréhensible mais protectionniste a cependant eu pour conséquences:

1. que le débouché était trop petit pour garantir la viabilité de l'entreprise;
 2. que les machines ont été copiées, améliorées et exploitées par la concurrence.
2. Certificats

Jusqu'à présent le certificat du Conseil Supérieur du Diamant n'a pas été égalé et jouit d'un grand prestige au niveau mondial.

Afin de pouvoir mieux pénétrer le marché japonais, une joint venture a récemment été conclue avec un bureau de certification japonais et thaïlandais. A cause de la technologie, la recherche se fait toujours en Belgique mais le secteur reconnaît le danger d'une éventuelle délocalisation à l'avenir.

Prévisions

Il est difficile de prévoir comment se développera la délocalisation du secteur du diamant de sertissage. A l'heure actuelle, un certain nombre de facteurs sont déjà décelables:

1. La production de la Thaïlande peut se déplacer vers le Vietnam qui semble disposer de potentialités adéquates (un déplacement vers la Chine est moins évident).
2. La Belgique n'est plus considérée comme le centre de la taille et perd son rôle de constructeur spécialisé de machines.
3. La Belgique court le risque que d'autres pays vont devenir compétents en matière de certification.
4. La productivité belge reste encore plus élevée mais dans les pays à bas salaires un mouvement de rattrapage a été entamé, de sorte que non seulement la technologie mais aussi la gamme de haute qualité pourrait faire l'objet d'une délocalisation.
5. A l'avenir, la Belgique pourrait devenir uniquement un centre commercial du diamant de sertissage avec toute la vulnérabilité y afférente.

5. D'abord la GOM en ensuite la GIMV. Depuis le début de 1993 les pouvoirs publics ne sont plus actionnaires.

*Résumé de la
délocalisation dans le
secteur du diamant.*

L'industrie diamantaire a été délocalisée et ses activités en Belgique ont été arrêtées à cause des coûts salariaux élevés et des réglementations sociales trop sévères. Le produit est fabriqué dans les pays à bas salaires et importé en Belgique où il est vendu.

Le secteur du diamant correspond donc à la définition la plus étroite de délocalisation (voir chapitre II.A).

Cette délocalisation émigrante a engendré une perte de main-d'oeuvre mais a donné lieu à une délocalisation immigrante étant donné que le centre de vente, la gamme la plus élevée, la technologie et la R & D sont restés en Belgique. Les flux commerciaux et les prestations de services y afférent ont créé des emplois qui ont largement compensé la perte dans le secteur de la taille.

L'avenir s'avère incertain puisque la Belgique risque de perdre sa technologie et son avance en R & D.

II

Définition et Théorie

A. Définition de la notion de délocalisation

Ce chapitre traite des thèmes suivants:

1. Qu'est-ce que la délocalisation?
2. Pourquoi procède-t-on à des délocalisations?
3. Comment se fait la délocalisation?
4. Des zones grises.
5. Définition de la notion de délocalisation.

1. QU'EST-CE QUE LA DÉLOCALISATION?

Bien que tout le monde comprenne intuitivement que le mot délocalisation signifie littéralement le transfert de la production vers un autre lieu, nulle part dans la littérature on ne trouve une définition précise de cette notion. A maintes reprises, cet obstacle a été souligné dans le rapport où sont reprises les auditions que l'Assemblée nationale française a organisées à ce sujet^{1 2}.

-
1. Assemblée Nationale Française, Rapport de la Commission d'enquête sur les délocalisations à l'étranger d'activités économiques, Tome II, Auditions, 1.12.93.

Pour le monde des entreprises, la définition est assez simple: délocaliser signifie arrêter la production dans le pays d'origine et la déplacer vers des pays à bas salaires en vue d'en diminuer le coût. Dans certains cas, on y ajoute le fait que ce déplacement constitue un avantage pour le pays d'origine parce qu'il en résulte un accroissement de l'activité d'exportation.

La réalité s'avère cependant plus complexe. Quelques exemples montrent à suffisance qu'il est indispensable de nuancer cette définition:

1. Peut on parler de délocalisation quand une entreprise déplace une partie de sa production vers un pays d'accueil parce que sans cela ce marché resterait fermé pour elle?
2. Peut on parler de délocalisation quand on commence à l'étranger une production de produits similaires mais dans une gamme inférieure?

Beaucoup d'autres cas pourraient être cités; ils créent autour de la notion de délocalisation des zones grises, qui ne se laissent guère délimiter, et qui sont responsables du fait qu'il n'existe pas de définition précise.

Toutefois, sur base d'une approche nuancée, nous proposons une définition ainsi qu'une *classification* qui permettront de fonder une analyse et de procéder à une quantification. Ce faisant, nous n'avons *nullement l'intention de formuler un jugement de valeur* sur les délocalisations, nous voulons simplement introduire des catégories afin de pouvoir mieux appréhender le phénomène.

La délocalisation n'est pas un phénomène nouveau

En fait, la délocalisation n'est pas un phénomène nouveau. Au fil des années, on peut en trouver toute une série d'exemples marquants.

Déjà dans les années 20, des firmes américaines et anglaises procédaient à l'assemblage d'automobiles en Australie.

Dans les années 60, des entreprises étrangères ont aussi massivement investi en Belgique.

Par manque de main-d'oeuvre qualifiée, l'industrie horlogère suisse a déplacé, au début des années 70, une partie de sa production vers Hong-Kong. A peu près à la même époque, les fabricants allemands

-
2. Très récemment, un rapport pour l'OCDE établi par B. MADEUF "Investissement direct, commerce, emploi: les délocalisations" DAFPE/IME (94) 14.2.94, dans lequel une définition est donnée; principalement des formes de délocalisation.

de vêtements ont été les premiers à transférer une partie de leur production vers la Tunisie.

A partir de 1965, et plus particulièrement dès le milieu des années 1980, les Etats-Unis ont investi et produit massivement au Mexique (Maquiladoras) étant donné la présence de main-d'oeuvre bon marché.

La délocalisation n'est vraiment devenue un sujet de discussion qu'à partir du moment où les constructeurs automobiles japonais ont commencé à transplanter des unités de production aux Etats-Unis.

A l'origine, ces "*transplants*" étaient des entreprises japonaises qui importaient tous les composants de leur pays d'origine pour les assembler et pour vendre le produit final sur place (usines tournevis). Par la suite, non seulement d'autres pays (p.ex. l'Angleterre) suivirent cet exemple, mais également d'autres fabrications (p.ex. photocopieuses) furent transplantées. Sous la pression des dispositions légales et réglementaires prises pour imposer le "*local content*", les *transplants* évoluèrent vers de simples investissements directs à l'étranger.

Parce que la mondialisation de l'économie s'accélère fortement, à un moment où l'économie de l'Europe occidentale se trouve en pleine crise et où toute l'Europe de l'Est offre des potentialités nouvelles, la délocalisation en Europe devient un phénomène auquel on est de plus en plus attentif. Dans certains cas, toute une branche d'activité court le risque d'être transférée. En Allemagne, on craint, par exemple, pour la survie des nombreuses petites usines spécialisées dans la porcelaine qui ont commencé à être transférées dans des pays limitrophes à bas salaires, comme l'ex-Allemagne de l'Est et la Tchéquie. En Belgique, le cas de Philips est encore frais dans les mémoires.

2. POURQUOI PROCÈDE-T-ON À LA DÉLOCALISATION?

D'une manière générale, on peut considérer que *cinq facteurs* sont à la base des délocalisations.

- 1 les facteurs structurels:
 - la *mondialisation* de l'économie;
 - la stratégie de *globalisation* des entreprises;
 - les *nouvelles économies* de marché;
- 2 les facteurs relevant de la politique des *pouvoirs publics*;
- 3 les facteurs relevant de l'économie d'*entreprise*.

Dans ce chapitre, on ne détaillera que les facteurs plus structurels comme la *mondialisation* de l'économie et la stratégie de *globalisation* des entreprises multinationales ainsi qu'une énumération des autres facteurs. Les autres déterminants seront traités en détail dans le chapitre III.

La mondialisation

Produire au niveau international est devenu une caractéristique structurelle de l'économie mondiale.

Les sociétés multinationales - et de plus en plus de PME en font partie - veulent être présentes là où :

1. l'offre et la demande peuvent se rencontrer de la façon la plus efficace et la plus rentable. Dans ce cas, la production à l'étranger peut être, par exemple:
 - un substitut au commerce extérieur,
 - la solution pour avoir accès à un certain marché,
 - le moyen d'éviter des frais de transport élevés, etc.
2. les facteurs de production, main-d'oeuvre, capital et technologie, peuvent être obtenus au coût le plus bas ou aux meilleures conditions. Ce sujet est traité de façon plus détaillée dans le chapitre suivant consacré à l'approche théorique. Il ne faut pas perdre de vue que le "temps" est également devenu un facteur de production. Dès lors, la possibilité de livraisons "just-in-time" est devenue un déterminant important des investissements, il faut donc en tenir compte lorsqu'on traite des délocalisations.

La globalisation

Les entreprises multinationales mènent une stratégie de globalisation en intégrant leurs implantations internationales de manière fonctionnelle afin de pouvoir répondre de façon optimale à la demande mondiale et à la concurrence.

De la chaîne des valeurs ajoutées d'une entreprise, c.à.d. la succession de toutes les activités qui ajoutent chacune une valeur, un ou plusieurs maillons peuvent être transférés au-delà des frontières de

l'entreprise et aussi que du pays d'origine, afin de profiter des avantages compétitifs offerts par le pays d'accueil.

A l'heure actuelle, ce processus se réalise plus facilement qu'auparavant car les transports et les communications offrent des possibilités plus larges, sont plus rapides et sont, en même temps, meilleur marché.

Grâce à la globalisation, les entreprises multinationales ne veulent pas seulement profiter des avantages comparatifs et compétitifs qui s'offrent partout dans le monde mais également tirer parti des possibilités internationales en matière de recherche et de know-how. En plus, la stratégie de globalisation leur offre la possibilité de réaliser une pénétration maximale du marché en répondant mieux aux besoins spécifiques des différents marchés.

Facteurs relevant de l'économie d'entreprise et de la politique des pouvoirs publics

Toute une série de *facteurs* relevant de l'économie d'entreprise et de la politique des pouvoirs publics peuvent être à la base d'une production à l'étranger. Sans vouloir être exhaustif, citons seulement les facteurs les plus importants:

- cours de change fluctuants,
- salaires moins élevés dans le pays d'accueil,
- proximité de matières premières,
- éviter les frais de transport,
- pénétration du marché (bureau de vente local, agence,...),
- présence exigée afin d'obtenir des commandes publiques,
- présence exigée suite à des réglementations locales (obligation de "contenu local", droits d'importation, interdiction de rapatriement de gains, obligation de joint-venture,...),
- subventions publiques dans le pays d'accueil (terrains, fiscalité, subsides,...),
- accès au know-how local,
- présence d'énergie à bas prix,
- éviter les coûts environnementaux dans le pays d'origine,

Tous ces facteurs joueront un rôle dans la définition finale de délocalisation. Nous y reviendrons dans le chapitre III.

3. COMMENT SE FAIT LA DÉLOCALISATION?

La transplantation d'une activité de production de biens ou de services vers un pays d'accueil peut se faire sous deux formes³:

- par un investissement direct à l'étranger⁴
- par une sous-traitance

Définissons ces deux notions.

Investissement direct à l'étranger (IDE)

L'OCDE et le FMI définissent un IDE comme: " an investment that involves a long-term relationship reflecting a lasting interest of a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor. The direct investor's purpose is to exert a significant degree of influence on the management ..."⁵. Une participation de 10% suffit pour être considérée comme un IDE⁶.

Etant donné que ce chapitre ne vise qu'à élaborer une définition précise, il n'est pas nécessaire de traiter d'avantage des IDE. Il existe d'ailleurs beaucoup de littérature sur ce sujet; les IDE belges sont décrits dans le chapitre III. B. ci-après.

Soulignons cependant l'énorme essor des IDE dans l'économie mondiale. Depuis 1983, dans le monde, les IDE sortants, ont augmenté au taux annuel moyen de 29%, ce qui est 3 fois plus rapide que la croissance des exportations (9,4%) et 4 fois plus rapide que la croissance de la production mondiale (7,8%)⁷.

La question de savoir s'il faut considérer chaque IDE comme une délocalisation sera traitée plus loin. Pour éviter tout malentendu, il faut ajouter que les IDE peuvent se faire sous différentes formes:

1. comme un investissement direct

Il s'agit d'une filiale de la maison mère qui est établie dans le pays d'accueil (c'est la formule d'investissement qui prévalait durant les années '60-'70).

2. comme une fusion ou une reprise

La maison mère fusionne avec une entreprise du pays d'accueil ou la reprend (années '80).

-
3. Une troisième forme, à savoir l'octroi d'une licence avec redevances comme compensation, n'est pas prise en compte à cause du rapport très indirect avec la délocalisation.
 4. Le plus souvent désigné par l'abréviation FDI (Foreign direct investment) ou IDE (investissement direct à l'étranger).
 5. OECD:Detailed benchmark definition of foreign direct investment, 1992, 2nd Edition, p. 4. Le FMI reprend la même définition dans son 5ième manuel de la balance des paiements.
 6. idem p. 5 point 12.
 7. J.H. Dunning: International Direct Investment Patterns. Chapitre 4 dans The Global race for foreign direct investment. Prospects for the Future, Springer-Verlag, 193, p.108.

3. comme un joint-venture

L'entreprise du pays d'origine participe, conjointement avec une entreprise du pays d'accueil, à la création d'une nouvelle entreprise (le joint-venture est une formule d'investissement des années '80 et '90).

Outsourcing

L'ONU définit cette notion comme suit: "outsourced international production represents a *transfer* of some value-adding *activities*⁸ to locations other than the home country and the primary country (or countries) of final sale. Outsourced production is controlled by the parent TNC (transnational company) either through ownership of the affiliate or through non-equity arrangements with local firms, such as subcontracting, ...⁹".

Cette définition incorpore donc pas seulement les IDE mais aussi les sous-traitances. L'outsourcing peut donc s'opérer par le canal de prises de participation dans le pays d'accueil ou bien par la voie d'octroi de licences ou la conclusion d'accords de sous-traitance.

C'est d'ailleurs selon ces dernières formules qu'aujourd'hui, de plus en plus de productions sont délocalisées. Au lieu d'investir ou de prendre des participations, il semble y avoir une tendance croissante à octroyer des licences ou à conclure des accords de sous-traitance avec des producteurs locaux. Il peut s'agir dans certains cas de "joint ventures" dits "contractuelles", avec peu ou *pas* d'apport de capital. Le rôle de l'entreprise mère peut rester limité à celui de passeur de commandes (conception,...), contrôleur et organisateur de la commercialisation (publicité,...). Il se peut aussi que la maison mère conserve une partie de la production.

4. DES ZONES GRISES

Il ne suffit pas de mettre ensemble les notions d'IDE et d'outsourcing pour obtenir une définition de la délocalisation étant donné que, même en ce faisant, il subsiste des zones grises et des incertitudes.

Les exemples suivants vont expliciter ces difficultés.

-
8. Il s'agit ici de(s) chaînon(s) - déjà mentionné(s) de la chaîne des valeurs ajoutées.
 9. ONU : World investment report 1993 - Transnational Corporations and integrated international production, p. 119.

1. *Pénétration d'un marché*

Vouloir être présent sur un marché local paraît plutôt relever du développement normal de l'entreprise que de la délocalisation. Est-ce toujours le cas? Lorsqu'une entreprise procède à une implantation dans le Nord de la France, lorsque la production et l'emploi diminuent en Belgique par suite d'une implantation à l'étranger, lorsqu'une partie de ce qui est produit dans une implantation étrangère est exportée vers la Belgique, peut-il encore être question dans ces cas d'une pure politique de pénétration d'un marché?

Lorsqu'on investit dans l'Europe de l'Est en raison des potentialités qu'offre ce marché pour l'avenir, on profite néanmoins pendant plusieurs années de bas salaires. Où est alors la limite entre la politique de pénétration du marché et celle de délocalisation?

2. *Proximité de matières premières*

Personne ne qualifiera de délocalisation la création, à l'étranger, d'une filiale, par exemple en vue d'exploiter une carrière, une mine de phosphate ou une scierie. La situation devient moins évidente lorsque, dans le pays d'accueil, sont également implantés des stades de production situés plus en aval.

3. *Frais de transport*

Des transports lourds, volumineux et coûteux peuvent justifier des délocalisations, dans le but de réduire les coûts. Mais qui pourra indiquer exactement à partir de quel moment cette raison devient vraiment dominante?

4. *Expansion*

Si l'on crée dans un pays d'accueil une nouvelle unité de production dans une gamme de produits (souvent de qualité inférieure) différente de celle produite dans le pays d'origine; si l'on fabrique dans le pays d'accueil un même produit que celui qui est fabriqué dans le pays d'origine (transplants), ayant pour conséquence de stopper la croissance, voire à terme d'arrêter progressivement la production dans le pays d'origine... alors certains seront d'avis qu'il ne s'agit pas d'une délocalisation mais d'une expansion normale. Néanmoins, il s'agit bien de cas limites car ils peuvent évoluer en délocalisations au sens strict.

5. DÉFINITION DE LA DÉLOCALISATION

Trois approches de la délocalisation

En s'appuyant sur les exemples qui viennent d'être cités, trois types de délocalisation peuvent être distingués:

1. la délocalisation avec *arrêt (ou réduction) de l'activité*
2. la délocalisation avec *expansion de l'activité*
3. la délocalisation avec *diversification de l'activité*

1. *Délocalisation avec arrêt (brutal ou progressif) de l'activité*

Il s'agit de la forme la plus restrictive de délocalisation, dont la définition est la suivante:

Le transfert vers un pays d'accueil de l'ensemble de la production, ou d'un maillon de la chaîne de production, de biens ou de services, avec arrêt ou diminution concomitants de l'activité et/ou de l'emploi dans l'entreprise mère en Belgique.

Le caractère restrictif de cette définition tient au fait qu'elle implique l'arrêt de l'activité dans l'entreprise mère.

Une telle définition restrictive *exclut* les types d'investissement suivants, effectués dans un pays d'accueil:

- les transplants,
- la production dans une gamme inférieure (ou supérieure),
- une activité supplémentaire apparentée à la production de la maison mère.

Il a déjà été indiqué que ces investissements peuvent néanmoins être aussi considérés comme des délocalisations. C'est pourquoi nous formulons ci-après une définition additive, plus large.

2. *Délocalisation avec expansion de l'activité*

Alors que la définition précédente concernait la délocalisation avec arrêt de l'activité en Belgique, la présente définition implique que la délocalisation n'entraîne pas la cessation de l'activité¹⁰. De la sorte, on peut incorporer quelques-uns des exemples qui étaient exclus de la première définition.

10. Dans certains cas ce type s'appelle délocalisation offensive (contrairement à la délocalisation défensive qui se rapporterait à la diminution des coûts de production). Voir Colloquium IWERF mai 1994.

Lorsqu'il y a démarrage dans un pays d'accueil d'une production - ou d'un maillon de la chaîne de production - de biens et de services, semblables à ceux du pays d'origine, sans arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi, il y a délocalisation excepté dans les cas où la production se fait pour des raisons de présence sur le marché, de proximité de matières premières et d'énergie ou de coûts de transport.

La définition qui précède comporte deux modifications par rapport à la première approche:

1. il s'agit d'une délocalisation "*sans*" arrêt d'activité au lieu d'une délocalisation "*avec arrêt d'activité*",
2. la deuxième partie de la phrase précise les conditions dans lesquelles certains cas ne peuvent être considérés comme des délocalisations, la raison sous-jacente étant que ces implantations n'ont pas été effectuées pour réduire les coûts. Les conditions susceptibles d'exiger la présence locale de l'entreprise sont: de pénétrer sur le marché, de s'implanter là où les matières premières sont trouvées ou d'éviter des problèmes de transport.

Cette définition englobe les délocalisations pour raisons de:

- bas salaires,
- aides publiques dans le pays d'accueil (fiscales, subsides,...),
- acquisition de know-how et de R & D du pays d'accueil,
- cours de change inférieur ou instable dans le pays d'accueil,
- éviter des dépenses pour l'environnement,
- recherche d'expansion à l'exception toutefois des cas d'expansion pour raisons de:
 1. présence sur le marché:
 - agence de vente,
 - présence exigée afin d'obtenir des commandes publiques,
 - présence exigée par des réglementations des pouvoirs publics (restrictions à l'importation, droits d'entrée élevés,...),
 2. proximité de matières premières et d'énergie;
 3. coûts de transport.

Dans ces 3 cas, l'implantation à l'étranger ne sera pas considérée comme une délocalisation. (Dans le schéma ci-après, ils sont repris sous la rubrique: délocalisation 0).

3. Délocalisation avec diversification

Ce dernier type de délocalisation n'implique *pas de "transfert"* de production, *mais bien le démarrage d'une nouvelle production* dans le pays d'accueil.

Ce n'est que sous cette troisième catégorie que, par exemple, la production dans une gamme inférieure à celle du pays d'origine peut être associée à la notion de délocalisation. Il s'agit d'une production que l'on aurait pu démarrer également en Belgique mais que, pour diverses raisons, on préfère commencer ailleurs.

La définition est alors la suivante:

L'implantation dans un pays d'accueil d'une production de biens ou de services apparentés ou non aux productions de l'entreprise mère, dans le pays d'origine.

Tableau récapitulatif

Le tableau qui suit présente ces définitions de façon synthétique.

Lors de l'établissement du fichier, on a ajouté une quatrième catégorie dans le but de saisir les implantations à l'étranger susceptibles de conduire, à l'avenir, à la cessation éventuelle de l'activité en Belgique.

Les définitions des types de délocalisation qui viennent d'être présentées ont pour unique but d'établir des catégories qui permettent de mieux approcher le phénomène de délocalisation; elles n'impliquent *aucun jugement de valeur*. Cela veut dire que l'on pourrait par exemple élargir, selon les circonstances, le champ des exceptions à des cas qui, à cause de leur caractère "inévitables", ne peuvent être considérés comme des délocalisations. Ainsi, l'on pourrait affirmer que dans certains cas, la sous-traitance est "inévitables" parce que sans cela la maison-mère ne serait plus concurrentielle. Or, avec un tel raisonnement, toutes les délocalisations peuvent être considérées comme "inévitables". Prenons l'exemple suivant pour clarifier les choses.

Une distinction est parfois faite entre *délocalisation négative et positive*¹¹. La délocalisation négative comprendrait alors tout transfert d'activité détruisant des activités et/ou des emplois et la délocalisation positive comprendrait les transferts, qui - avec ou sans perte immédiate d'activités et/ou d'emplois - créent ou maintiennent à terme des emplois. Pour illustrer ce qui précède, donnons l'exemple suivant: si l'on ouvre, à cause de l'écart de coût, une filature dans un

11. Assemblée Nationale Française o.cit.,p.61

pays à bas salaires, on peut, en important ces produits, maintenir dans le pays d'origine la production et l'exportation de tissus et garantir l'emploi.

Une telle approche devrait permettre de prendre en compte tous les effets induits possibles. En fin de compte, on risque fort que plus aucun transfert de production ne puisse être appelé "délocalisation" alors que l'objectif est justement de pouvoir mieux appréhender le phénomène à travers un ensemble de définitions.

DEFINITION DE LA NOTION DE DELOCALISATION	
Délocalisation 1: ARRET	Délocalisation 2: EXPANSION
<p>Le transfert vers un pays d'accueil:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de l'ensemble de la production ou - d'un maillon de la chaîne de production de biens ou de services <p>avec arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi correspondants dans l'entreprise mère, en Belgique</p>	<p>L'implantation dans un pays d'accueil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de l'ensemble de la production ou - d'un maillon de la chaîne de production de biens ou de services <p>sans arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi correspondants en Belgique pour des raisons de</p> <ul style="list-style-type: none"> - expansion, <p><i>sauf en cas de:</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> • présence contrainte sur le marché • proximité de matières premières • coûts de transport <p>(ces exceptions ne sont <u>pas</u> considérées comme des délocalisations - voir délocalisation 0)</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> - bas salaires, - aides publiques dans le pays d'accueil (fiscales, subsides, ...), - know-how et R & D dans le pays d'accueil, - cours de change (inférieur ou instable dans le pays d'accueil) - échapper à des dépenses pour l'environnement
Délocalisation 3: DIVERSIFICATION	Délocalisation 4: AVENIR
<p>L'implantation dans un pays d'accueil d'une production:</p> <ul style="list-style-type: none"> - apparentée à la production dans le pays d'origine (autre gamme, autre produit du cluster) - tout à fait nouvelle par rapport à la production existante en Belgique mais commencée dans un pays d'accueil - d'une activité complémentaire de service (société de financement, holding, ...) 	<p>Le transfert ou la création d'une production dans un pays d'accueil qui:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pourrait avoir, à l'avenir, des conséquences négatives pour la production et l'emploi en Belgique ou - est déjà programmé mais n'a pas encore été mis à exécution.
Délocalisation 0: PAS DE DELOCALISATION	
<p>le transfert ou la création d'une production dans un pays d'accueil pour au moins une des raisons suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - présence sur le marché : <ul style="list-style-type: none"> • agence de vente • présence exigée pour commandes publiques • présence exigée à cause de réglementations des pouvoirs publics (restrictions d'importation, droits d'entrée élevés, ...) - proximité de matières premières ou d'énergie - coûts de transport 	

B. Une approche théorique lourde de conséquences

La théorie ne se concentre pas tellement sur la délocalisation même, mais plutôt sur deux facteurs macro-économiques qui sont étroitement liés à la délocalisation, à savoir les flux d'importation et d'exportation et les investissements.

La théorie ancienne prête surtout attention aux importations et aux exportations et est statique, tandis que les recherches plus récentes portent plutôt sur les investissements et sur la dynamique des déterminants.

L'élément central des deux approches est constitué par les "*avantages comparatifs*" ou les "*avantages compétitifs*" d'entreprises ou de nations. L'ancienne théorie utilise la notion des "avantages comparatifs" et compare la richesse des facteurs de production. Elle part des principales hypothèses, telles que l'immobilité des facteurs de production entre les nations, la non-existence de différences technologiques, la non-existence de différenciation entre les produits. Dans son livre "The competitive advantage of nations", publié en 1990, Porter souligne le caractère limité de ces hypothèses. Selon Porter, une entreprise dispose d'avantages compétitifs si elle peut soit produire à moindre coût que ses concurrents, soit s'en différencier en produisant de manière unique¹². Aussi Porter met-il fortement l'accent sur l'évolution technologique. Pour toutes ces raisons, il élargit la notion des "avantages comparatifs" aux "avantages compétitifs".

C'est à dessein que l'approche théorique ci-après a été voulue simple et succincte. On constatera que la seule théorie permet déjà de dégager quelques importantes conclusions au niveau de la politique.

*Coûts comparatifs
(Ricardo-Haberler)*

Partant de l'exemple désormais célèbre du commerce de vin portugais et de drap anglais Ricardo - rejoint par après par Haberler - développe la théorie suivante:

Chaque pays se spécialise dans les productions qu'il peut fournir au prix le plus avantageux (au coût le moins élevé).

Ricardo a analysé pourquoi les pays en retard de développement technologique (Portugal), mais où les salaires réels étaient aussi élevés que chez les leaders technologiques (Angleterre), sont néanmoins parvenus à des échanges commerciaux utiles à chacun d'eux.

12. M.E. Porter: *The competitive advantage of nations*, 1990, p.40

La théorie de la spécialisation dans les biens relativement moins coûteux a contribué à l'explication de ce phénomène.

Heller va encore plus loin et démontre que si les pays sont de taille inégale, les petits pays se spécialiseront à l'extrême, tandis que les grands pays continueront à produire des biens différents¹³.

*Facteurs de production
(Heckscher - Ohlin -
Samuelson)*

Au début du 20^{ème} siècle, les salaires réels ont commencé à refléter des niveaux comparatifs de production différents d'un pays à l'autre. L'explication technologique de *Ricardo* sur le commerce avait ainsi perdu sa valeur. *Heckscher - Ohlin et Samuelson* proposent dès lors de partir de la diversité dans la richesse des facteurs de production, plutôt que de raisonner en termes de coûts comparatifs. Leur théorie est la suivante:

Chaque pays se spécialise dans les productions utilisant le facteur de production dont il retire un avantage comparatif.

Qui dit facteurs de production, pense immédiatement au travail et au capital, mais *Porter* souligne qu'il y a d'autres facteurs de production importants. Il les classe en deux groupes: les facteurs de base et les facteurs de croissance¹⁴.

Les facteurs de base comprennent les richesses naturelles, le climat, la localisation, le travail et le capital.

Selon *Porter*, *les facteurs de croissance* sont les plus importants pour l'évaluation des avantages comparatifs. Ils comprennent par exemple la communication moderne, les travailleurs hautement qualifiés, les établissements d'enseignement, etc. Ils sont plus rares que les facteurs de base, parce qu'ils requièrent des investissements importants et soutenus.

Quoi qu'il en soit, en 1953, *Leontief* a constaté empiriquement que la théorie des facteurs de production comparatifs était inexacte. Par des calculs utilisant un modèle input-output, *Leontief* est arrivé à la conclusion inattendue que l'Amérique exportait des produits à plus haute intensité de travail et importait des produits à haute intensité de capital, tandis que, sur la base de la théorie de *Heckscher-Ohlin*, tout le monde était convaincu que l'Amérique disposait d'un avantage comparatif grâce aux biens de capital, qu'elle devait par conséquent exporter.

13. H.R. Heller, *International Trade: theory and Empiricam evidence*, 1968, p 82.

14. M.E. Porter; oc, p. 77.

Leontief a déclaré que, par la formation et la qualification de sa main-d'oeuvre, l'Amérique était plus riche en main-d'oeuvre qu'en capital. Cette déclaration est restée célèbre sous le nom de "Paradoxe de Leontief".

Rôle de la demande

Cette approche théorique statique apporte peu d'éclaircissements. A l'issue d'un examen, *Heller* arrive à la conclusion suivante: "We can conclude that in its simplest form the *Heckscher-Ohlin* theory is not supported by empirical evidence"¹⁵.

Selon *Heller*, les théories classiques sont embrouillées par ce qu'il appelle un "demand reversal"¹⁶. Par ce "renversement de la demande", un produit qui, selon la théorie classique, devrait être exporté, parce que le pays dispose d'un avantage compétitif, doit en pratique être importé, parce qu'il fait l'objet d'une grande demande dans le pays-mère. Cette demande fait monter le prix, de sorte que le pays ne dispose plus d'un avantage comparatif pour exporter.

Rôle de la mobilité

Une autre correction importante est apportée à la théorie classique par *Vernon* et son cycle du produit¹⁷. Selon *Vernon*, ce cycle commence par l'innovation technologique, ce qui constitue un avantage comparatif d'une importance telle qu'initialement le produit sera quasiment toujours fabriqué à l'endroit où il a été conçu. Vient ensuite un stade de croissance, pendant lequel le produit sera fabriqué progressivement dans d'autres pays développés. C'est *le stade de la première délocalisation en raison du marché*.

Pendant la phase de standardisation et de production en masse qui y fait suite, seul le coût de production joue encore un rôle dans la fabrication. La production se déplace alors vers les pays en voie de développement, qui disposent d'une main-d'oeuvre à bon marché pour fabriquer sans problèmes ce produit standardisé. C'est *le stade de la seconde délocalisation en raison des coûts de production*.

Alors que les théories classiques partaient de l'hypothèse importante - mais souvent négligée - de l'immobilité des facteurs de production, *Vernon* part de l'hypothèse plus réaliste selon laquelle le capital est entièrement mobile. Cette idée, liée à la théorie du cycle de production, confirme le *Paradoxe de Leontief*. En effet, dans la phase de développement d'un produit, qui requiert plus de travail que de capital, l'Amérique (pour garder l'exemple de *Leontief*) exportera plus de produits à haute intensité de travail. Toutefois, dès que le produit

15. H.R. Heller : oc., p. 43.

16. H.R. Heller, oc., P. 71.

17. M. Ferguene: Innovation et délocalisation internationale des activités de production. Critique du schéma de développement découlant de la théorie du "cycle de vie du produit" de Raymond Vernon, Revue Algérienne, sept. 1988, p. 745-759.

sera standardisé et que la production s'effectuera avec plus de capital et de la main-d'oeuvre bon marché dans les pays en voie de développement, l'Amérique importera ce produit à relativement haute intensité de capital.

C'est pour les mêmes raisons que des pays comme la Corée et Taïwan, qui disposent actuellement d'une industrie à haute intensité de capital et de technologie, déplacent à leur tour leur production à haute intensité de travail vers les pays de l'ASEAN.

L'Europe a un désavantage compétitif

Une étude récente de l'OCDE¹⁸ montre que, par rapport à l'Amérique et au Japon, l'Europe est surtout spécialisée dans la production caractérisée par des bas salaires et par une faible technologie. Les chiffres font apparaître que le Japon est de plus en plus spécialisé dans la haute technologie et dans les salaires élevés, l'Amérique occupant une position moyenne. L'Europe, par contre, est en régression et devient spécialisée dans les produits à bas salaires et à faible technologie.

TABLEAU 1

Spécialisation internationale (*) dans l'industrie à salaires élevés et à technologie élevée¹⁹

	Japon		U.S.A.		Europe	
	1970	1990	1970	1990	1970	1990
Salaires élevés	0.64	1.09	1.36	1.20	1.01	0.98
Salaires moyens	1.22	1.17	0.95	0.93	0.94	0.94
Bas salaires	1.02	0.54	0.64	0.81	1.10	1.15
Technologie élevée	1.24	1.49	1.59	1.61	0.86	0.82
Technologie moyenne	0.78	1.13	1.10	0.89	1.03	1.01
Technologie faible	1.13	0.44	0.67	0.74	1.03	1.12

(*)L'index de spécialisation est le rapport entre les exportations par classe dans l'ensemble des exportations d'un pays par rapport à la même relation pour l'OCDE.

18. OECD: Employment-unemployment study: chapter 1: Technology, innovation and employment, SG/EUS (94)3, jan.94.

19. OECD : o.c. Annex table 1.1.

La conséquence de ceci est que, selon l'OCDE²⁰, l'emploi dans l'industrie a augmenté de 4% entre 1970 et 1989 au Japon et de 1,5% aux USA, mais a diminué de 20% en Europe.

Les chiffres pourraient par conséquent indiquer que - comme l'étude de l'OCDE l'a montré pour l'Europe - La Belgique serait également spécialisée dans la production peu qualifiée.

Cette tendance avait déjà été soulignée dans une étude du Bureau du Plan datant de 1988²¹.

Elle est confirmée par l'étude récente de l'OCDE²² où l'UEBL obtient de piètres résultats (plus faibles que l'Espagne et le Portugal) au niveau de la part prise par l'industrie à haute intensité de technologie dans les exportations.

	Exportations 1970	Exportations 1990
UEBL	7.2	9.0
France	14.0	20.2
Allemagne	15.8	18.8
Pays-Bas	16.0	17.9
Royaume-Uni	17.1	27.7
Irlande	11.7	40.9
Espagne	6.1	12.0
Portugal	7.6	10.5

Si la constatation susmentionnée devait se confirmer par un examen complémentaire sur la spécialisation en Belgique, elle grèverait lourdement l'avenir parce que - comme nous le verrons dans ce qui suit - nous ne pouvons retirer aucun avantage comparatif d'une production peu qualifiée. Le débat doit alors se déplacer de la "délocalisation de la production" à "l'enrichissement technologique de la production".

20. OECD: o.c., p. 17.

21. P. Bernard et R. Roosens "Analyse de l'évolution comparée des structures des exportations, de la production et de la demande intérieure ainsi que des résultats commerciaux extérieurs de l'industrie manufacturière de dix pays très industrialisés". 8ème Congrès des économistes belges de langue française.

22. OECD: o.c. p. 13

Une première conclusion pour la politique

L'enseignement suivant peut être dégagé de ce qui précède:

Il ne faut pas essayer de rester compétitif par rapport aux pays à faibles salaires, mais il faut plutôt se concentrer sur la première phase du cycle de production. Il importe dès lors d'acquérir des avantages comparatifs par des produits de haute technologie ou des produits de qualité pour lesquels il existe une forte demande internationale^a.

L'OCDE arrive à la même conclusion lorsqu'elle déclare: "An understanding therefore of the importance of technology for growth, competitiveness and employment should focus on the national institutions and characteristics that affect technology development in general, rather than in individual industries"^b.

A la lumière de ce qui précède, on peut donc se demander si la réduction des cotisations patronales pour bas salaires, telle qu'elle est prévue en Belgique par le Plan global, est bien la solution idéale à long terme. Il s'agit d'une mesure qui réduit la productivité et qui, par surcroît, coûte environ 15 milliards par an. Dans l'optique des avantages comparatifs et à plus longue échéance, il vaudrait peut-être mieux consacrer cet argent à la stimulation de la recherche appliquée.^c

- a. Banque Parisbas : Délocalisations: de multiples facettes, Conjoncture, jan. 94, P.9.
- b. OECD: o.c., p.18.
- c. "Oud-CPB - directeur P. de Ridder; beleid van kabinet - Kok teveel gefixeerd op lonmatiging en bezuiniging, te weinig op hoogwaardig produkt" NRC 22.9.94" Nederland te weinig high-tech".

Modifications des avantages comparatifs

Un autre élément dynamique est apporté à la discussion par *Chung H. Lee*²³. Il met l'accent sur les avantages comparatifs.

Il soutient que les entreprises qui perdent des avantages comparatifs investiront à l'étranger, tandis que les entreprises qui gagnent des avantages comparatifs investiront dans leur propre pays.

Si telle est la règle, la question se pose néanmoins de savoir pourquoi, en cas de perte d'avantages comparatifs, les entreprises investissent dans la même activité à l'étranger et non pas dans une activité sectorielle dans leur propre pays.

23. Chung H. Lee: Direct Foreign Investment Structural Adjustment and International Division of Labour. A dynamic Macroeconomic theory of Direct Foreign Investment. The Hitotsubashi Journal of Economics, dec. 90, p. 61-72.

Lee explique cela par le *capital spécifique à l'industrie* (par exemple le marketing du savoir-faire). Le raisonnement sous-jacent est que, dans le cas d'un investissement dans une activité similaire à l'étranger, on peut aussi immédiatement faire appel au capital spécifique à l'industrie, en dehors du capital général. Si, par contre, on investit dans le pays d'origine, dans une autre activité, on a également besoin de capital général, mais dans ce cas le capital spécifique à l'industrie est sans utilité.

Par conséquent, le coût d'un investissement dans une nouvelle activité est plus élevé que celui d'un investissement dans une activité similaire à l'étranger.

Lee conclut que les modifications des avantages comparatifs affectent la valeur du capital spécifique à l'industrie²⁴.

L'investissement à l'étranger permet de maintenir la valeur du capital spécifique à l'industrie et permet à l'entreprise de procéder au démantèlement de ses propres installations à moindres frais que dans le cas où l'investissement étranger ne peut avoir lieu.

Lee ajoute que "Since in the latter case (pas d'investissement à l'étranger) structural adjustment (se lancer dans une nouvelle entreprise) will cost the country the industry-specific capital, it follows that the country gains from foreign investment by avoiding this loss^a."

a. Chung H. Lee : o.c., p. 69.

Porter met l'accent sur l'importance des modifications des avantages compétitifs par les facteurs de production et établit dès lors la liaison avec l'élément technologie, qui était tellement manifeste dans le cycle de production de Vernon. Selon Porter, ce n'est pas tellement le stock de facteurs qui est important, mais le rythme auquel ils sont créés et surtout enrichis²⁵.

La valeur d'un facteur de production avancé augmente à mesure que la science progresse.

24. Chung H. Lee : o.c., p. 69.

25. M.E. Porter : o.c., p. 74..

Une seconde conclusion pour la politique

Porter écrit donc:

“The most significant and sustainable competitive advantage results when a nation possesses factors needed for competing in a particular industry that are both advanced and specialized^a. ... Firms gain and sustain competitive advantage in international competition through improvement, innovation, and upgrading”^b.

a. M.E. Porter : o.c., p. 70.

b. M.E. Porter, o.c., p. 49 e.v.

La seconde option politique soutient dès lors la précédente. Il est d'ailleurs frappant que des pays à salaires réduits comme Taïwan et la Corée du Sud, qui ont dû faire face au cours des dernières années à d'importantes hausses salariales (Taïwan a actuellement le niveau salarial le plus élevé de l'Asie du Sud-Est et la Corée du Sud a vu ses salaires doubler en l'espace de cinq ans), ont choisi d'y remédier en donnant dans leur plan économique pluriannuel une grande impulsion aux dépenses en R&D²⁶.

Maintien des avantages compétitifs

Selon *Porter*, les avantages compétitifs peuvent être maintenus si 3 conditions sont remplies:

1. *Des avantages d'ordre inférieur*, tels que les faibles salaires ou les matières premières à bon marché, sont relativement faciles à obtenir par la délocalisation.
2. Par contre, *des avantages d'ordre supérieur*, tels que la différenciation des produits ou la technologie, requièrent du personnel qualifié et des investissements en R&D.
3. *Les facteurs les plus importants pour conserver un avantage compétitif sont l'amélioration et l'enrichissement permanents.*

Les constructeurs japonais de voitures ont traversé ces trois phases. A l'origine, ils étaient compétitifs grâce aux faibles salaires, mais depuis longtemps ils ont dû céder cet avantage à la Corée, à Taïwan et à Hongkong (qui sont actuellement en train de le perdre à leur tour). C'est pourquoi le Japon a commencé à investir dans la technologie et est finalement parvenu à prendre la tête dans ce domaine.

Avantages compétitifs, emploi et délocalisation

Le capital est mobile et peut être facilement transféré à d'autres pays en vue de préserver les avantages compétitifs susmentionnés. Le travail par contre n'est pas mobile, à l'exception de celui des travailleurs hautement qualifiés.

Le facteur de production travail d'une entreprise qui perd des avantages compétitifs ne peut, comme le capital, se déplacer en vue de

26. Paribas Bank Belgique: Economische Berichten, nr. 7, 1993.

préservé son capital humain spécifique à l'industrie. Le public et les travailleurs attribuent souvent le chômage qui en découle à l'investissement à l'étranger. C'est précisément cette interprétation erronée qui donne au terme "délocalisation" une signification péjorative.

Lee y oppose la thèse suivante:

Ce n'est pas l'investissement à l'étranger qui est la cause du chômage, mais la perte d'avantages compétitifs^a. L'investissement à l'étranger n'en est qu'une conséquence; une action qui, comparée avec l'inexistence d'un investissement à l'étranger, procure une meilleure position aux détenteurs de capital et ne met pas les travailleurs dans une position plus mauvaise^b. En effet, que l'entreprise investisse à l'étranger ou non, le capital humain spécifique à l'industrie est de toute manière perdu.

a. Chung H. Lee: o.c., p. 70

b. pour autant que les investissements directs à l'étranger n'entraînent pas une détérioration des termes d'échange.

Conclusion de ce chapitre

Ce n'est pas l'investissement à l'étranger qui est la cause du chômage, mais la perte d'avantages compétitifs.

La Belgique se trouve dans une position défavorable, étant donné qu'elle s'est spécialisée dans une production nécessitant peu de qualifications et peu de technologie. La seule manière d'acquérir des avantages compétitifs par rapport aux pays à bas salaires est d'investir en R&D et en technologie de la connaissance. Dans un article récent^a, le Prof. *van de Ven* et le Prof. *de Kok* déclarent qu'ils plaident pour une base saine d'une industrie à haute intensité de connaissances par des investissements permanents dans l'amélioration des processus de production, ce que les Américains ont réalisé dans les années nonante".

Cette conclusion est confirmée, dans le chapitre IV.A. suivant, par les données factuelles sur quelques secteurs belges affectés par la délocalisation. Il apparaît que, par exemple, dans le secteur du textile et du vêtement des emplois se sont perdus tandis que simultanément les investissements ont augmenté. On se voit donc confronté avec le phénomène que la perte initiale d'avantages compétitifs a engendré du chômage et que l'industrie fait un nouvel effort pour acquérir des avantages compétitifs par des investissements intérieurs dans une production à haute valeur ajoutée.

a. A.D.M. van de Ven en A.G. de Kok: De toekomst van de industrie, ESB 23.3.94, p. 267.

III

Déterminants de la délocalisation

Dans le chapitre précédent, les causes théoriques de délocalisation ont été examinées. Il s'agissait principalement de la perte des avantages compétitifs.

Dans le présent chapitre, seront analysées les raisons pratiques de délocalisation.

En général on peut dire que 5 groupes de déterminants sont à la base de la délocalisation:

1. les déterminants structurels

- la *mondialisation* de l'économie
- la *stratégie de globalisation* des entreprises
- les nouvelles *économies de marché*

2. les déterminants *publics*

3. les déterminants *relevant de l'économie d'entreprise*

A. Les déterminants structurels

1. LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE

Mondialisation

La mondialisation de l'économie mène à un accroissement du commerce extérieur. Une étude de l'OCDE¹ a démontré que la part des exportations dans le chiffre d'affaires (ou dans la valeur ajoutée) est plus élevée dans les filiales à l'étranger que dans les entreprises du pays d'origine.

Sur le marché mondial les NIC et même les pays en voie de développement jouent un rôle déterminant. Depuis 1970, la croissance économique des pays de l'Asie du Sud-Est et en particulier de la Chine est environ 5% plus élevée que la croissance des pays de l'OCDE.

De ce fait, la concurrence internationale est devenue plus aiguë. La production internationale est devenue une caractéristique structurelle de l'économie mondiale. D'où, non seulement les sociétés multinationales mais également un nombre croissant d'entreprises plus petites, veulent être présentes sur le marché mondial là où :

1. les facteurs de production travail, capital et technologie sont disponibles aux meilleures conditions;
2. l'offre et la demande peuvent se rencontrer de la façon la plus efficace et la plus rentable.

Facteurs de production

1. Quant aux facteurs de production, on ne peut pas passer à coté des constatations suivantes:

1. les *coûts du travail* sont si différents qu'il faut, par la force des choses, délocaliser certains processus de production - le plus souvent il s'agit d'assemblage ou de production de masse - pour rester compétitifs. Puisqu'au niveau mondial le facteur travail n'est pas mobile, chaque délocalisation mène *directement* au chômage dans le pays d'origine.

Avant de pouvoir étayer avec suffisamment de certitude cette évolution, il faudrait démontrer que la diminution du nombre d'emplois n'aurait pas eu lieu s'il n'y avait pas eu de délocalisation². Rien n'est moins certain, ce qui a été suffisamment signalé dans le chapitre sur la théorie. (Chapitre IIB).

Par une croissance du commerce extérieur la délocalisation peut éventuellement mener de façon *indirecte* à la création

1. OCDE: The impact of foreign investment on domestic economies of OECD countries: DSTI/EAS/IND 93 (3) 25.11.93 p. 61 e.s.
 2. OCDE, Table ronde IDE, Commerce, Emploi. Rapport préparé par le Prof. B. Madeuf, DAFPE/IME (1994) dd. 11.2.1994.

d'emplois supplémentaires. Une telle évolution est cependant difficile à mesurer et diffère selon le secteur et l'entreprise. Les exemples démontrent que dans le secteur du diamant la balance de l'emploi est positive, ce qui n'est pas le cas dans le secteur du vêtement et celui de la chaussure. Le chapitre sur l'industrie des fabrications métalliques relève qu'il n'existe pas de corrélation entre la croissance du commerce extérieur et la destruction ou la création d'emplois (voir chapitre VII B.3.).

2. Contrairement au travail, le *capital* est effectivement très mobile. La théorie nous apprend qu'une entreprise qui perd des avantages comparatifs est obligée d'investir à l'étranger (voir chapitre II.B.). L'investissement à l'étranger permettrait de maintenir la valeur du capital industriel spécifique et de procéder à la cessation d'activité progressive de l'entreprise dans le pays d'origine à un coût moins élevé que si l'investissement à l'étranger n'avait pas eu lieu.
3. la *technologie* comme troisième facteur de production joue un rôle important dans la délocalisation. La théorie nous apprend que l'innovation technologique constitue un avantage si important qu'au début de son cycle de vie le produit sera presque toujours fabriqué là où il a été conçu. Selon cette même théorie, l'innovation permanente constitue la seule façon de ne pas perdre des avantages comparatifs (voir chapitre II.B.).

Etant donné que la R&D est devenue tellement importante, il arrive de plus en plus souvent que des entreprises installent une unité de production ou veulent au moins être présentes près des principaux centres de recherche mondiaux.

L'offre et la demande

2. L'élargissement du marché mondial implique que *l'offre* dispose de plus de possibilités pour répondre à *la demande*. Ainsi la mondialisation de l'économie oblige les producteurs à pénétrer les marchés et à ouvrir des bureaux de vente ou même des centres de production dans d'autres pays.

La répartition de la production et des services dans le monde est devenue possible grâce à:

- la diminution des frais de transport;
- le développement de la technologie de communication.

Frais de transport

La diminution des frais de transport

Puisqu'une analyse de l'évolution des frais de transport nous mènerait trop loin, nous nous limiterons à citer quelques exemples marquants.

"Le transport d'une voiture fabriquée au Japon, vendue à Cherbourg, coûte aujourd'hui moins de 1.500 FF, soit à peu près le même prix que pour expédier par la route un véhicule fabriqué dans le sud de l'Espagne vers l'Europe du Nord"³.

Entre 1985 et 1992 le coût du transport maritime a diminué de 23% à prix courants; depuis 1984 le coût du transport aérien diminue de 1% par an à prix courants⁴.

M. Staels, administrateur délégué de l'entreprise de confection Staels-Barco, témoigne à ce sujet:

"In 1974, toen wij in Tunesië gestart zijn, betaalden we voor het vervoer langs de weg 2.600 BF per kubieke meter, vandaag nog 1.900 BF. In 1974 vroegen Sabena en Tunisair 70 BF/Kg voor het transport heen en terug. Nu zijn onderhandelingen aan de gang met een maatschappij voor dagelijkse cargovluchten Monastir-Oostende tegen 37 BF/Kg⁵."

Communications

Le développement de la technologie de communication et d'information

Etant donné l'importance exceptionnelle de la technologie de l'information qui se développe actuellement à grande vitesse, et puisque cette question n'a pas encore été abordée dans cette étude, ce sujet sera traité de façon plus détaillée dans les pages suivantes.

Nous entrons dans une ère où l'explosion des télécommunications va faciliter et accélérer les tendances à la mondialisation de l'économie et à la globalisation de la stratégie des grands groupes et, plus généralement, des entreprises.

En fait, il est plus exact de parler des *technologies de l'information* (IT) car les télécommunications traditionnelles sont très loin d'être seules en cause.

Les technologies de l'information

L'OCDE en donne une définition précise⁶ et considère que leur impact économique sera exceptionnel : "*As compared with other new technologies such as new materials and biotechnology, this combination of computer, microelectronics and telecommunication technologies is by far the one with the greatest economic impact. This reflects both a rapid decline in costs reflecting a continuous very high rate of technical change and the fact that it is the most pervasive*

3. Arthuis, Sénat Français, o.c., p.32.

4. Arthuis, Sénat Français, o.c., p. 33.

5. Forum-verslag Internationale concurrentie en delocalisatie, Bijzondere Raadgevende Commissie Textiel en Kleding, 14.12.93, o.c., p.19.

of all technologies..... The fact that almost all sectors and activities can benefit from the use of information technologies explains its unique impact on the economy."

Réseaux et convergence Deux mots clés illustrent le fait que nous sommes en présence d'une véritable révolution:

- le "réseau" ("the Net") c'est-à-dire le réseau numérique à grande vitesse permet de transmettre aussi bien les données que la parole et les images vers les foyers et les entreprises du monde entier;
- la "convergence": plusieurs secteurs fondamentaux aujourd'hui (les télécommunications, l'informatique, les câbleurs, les télédistributeurs, les multimédias et l'interactivité et, enfin, les fabricants de produits électroniques pour le grand public) vont fusionner en vue de la création d'une seule et même industrie mondiale de la communication pour construire les "autoroutes électroniques" ou "*autoroutes de la communication*". Des réseaux partiels ont commencé à être mis en place, en particulier aux Etats-Unis. Leur construction systématique se poursuivra durant les dix années à venir⁷.

La Belgique est-elle concernée par la mise en place des réseaux ?

Privatisation

1. La privatisation annoncée de BELGACOM, entreprise publique autonome de télécoms, constitue un premier pas - l'adaptation des acteurs qui sont les premiers concernés - qui s'inscrit dans cette mouvance. Elle est dans la ligne des décisions prises par l'Union européenne visant à la libéralisation complète des télécommunications.

Des premiers pas intéressants

2. Un entretien avec M. Vervoort, Directeur général d'INTERPAC Belgium, première filiale commerciale créée par Belgacom nous a permis de pressentir les enjeux de l'évolution en cours dans le monde des télécoms.

6. Information technology (IT) has been defined as "a new technological system for the storage, processing, communication and dissemination of information based on an interconnected set of technical and organisational innovations in electronic computers, software engineering control systems, integrated circuits and telecommunications".

OECD, General Secretariat, "Employment/Unemployment Study. Chapter 1: Technology, Innovation and Employment", 15 fev. 1994, p. 19 (c'est nous qui soulignons)

7. L'IT requiert l'existence d'une infrastructure mondiale (devant être utilisée d'une manière optimale), infrastructure qui inclut le hardware (lesdites autoroutes) mais aussi des produits immatériels tels que protocoles, langages et standards (OCDE).

Ce secteur pourrait représenter 3.500 milliards de \$ vers l'an 2000 selon J. Sculley, ex-patron d'Apple. (L'Echo and the Economist Publications, "Le monde en 1994").

En 1989, la RTT s'est alliée à un très important réseau international de l'époque, INFONET⁸. Cette société ouvrait en effet son capital à 11 opérateurs télécoms, dont la RTT. Celle-ci créa alors la société Interpac (95% RTT, 5% Infonet) pour gérer les transmissions internationales des données des clients établis en Belgique.

Infonet avait développé en quelques années un vaste réseau. Son personnel est aujourd'hui présent dans 51 pays mais son réseau est accessible depuis 120 pays⁹. Infonet, à Bruxelles, est en même temps le siège d'Infonet Europe et le centre de gestion et de coordination de son réseau européen (l'autre centre de coordination se trouve à Los Angeles).

*Une croissance
exceptionnelle*

Interpac est encore une très petite entreprise mais la croissance de son CA est remarquable puisqu'il est passé de 50 millions en 1990 à près de 300 millions de FB en 1993. Une telle progression est évidemment *significative des potentialités* du système, d'autant plus que le marché de la transmission de données est totalement concurrentiel¹⁰.

*Un objectif très limité
mais... très ambitieux*

3. Quel est exactement le *domaine d'activité* d'Interpac?

C'est un fournisseur de *services* de télécommunications, un transporteur au sens strict, principalement de données, qui offre toutes les facilités d'accès au réseau Infonet aux utilisateurs, y compris dans les pays où les réseaux locaux sont mauvais ou absents.

Le service consiste donc à mettre à disposition tout le support logistique, adapté aux besoins du client, pour cette fonction de transport et de préparation de données. Ce qui impose une structuration et une

8. Infonet était, il y a vingt ans, le réseau de traitement de l'information *interne* du groupe américain Computer Science Corporation (CSC). Fin des '80, Infonet a choisi de privilégier l'alliance avec des opérateurs PTT nationaux plutôt que la confrontation (Le Soir, 4.03.94). Il devait en principe s'agir de "grands". Mais la RTT a réussi à s'infiltrer, ouvrant la porte à d'autres "petits". La répartition est arrêtée en 1990: le géant américain MCI Communications (25%), France Télécom (16%), Deutsche Telekom (16%), 5 petits européens et 3 asiatiques. Récemment, Belgacom a porté sa part dans Infonet à 7,2%, à la faveur du retrait de MCI devenu l'an dernier l'allié de British Telecom (BT). BT, principal concurrent d'Infonet, a pris en '93 une participation de 20% - 4,3 milliards de \$ - dans MCI.

9. Un autre grand réseau mondial - le 1er en fait - est INTERNET qui compte 15 millions d'utilisateurs dans le monde. Créé en 1969, il a été organisé et financé par le Département US de la Défense et par la National Science Foundation pour permettre les échanges scientifiques entre centres de recherche de tous pays. L'utilisation commerciale était interdite, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui (la moitié des utilisateurs sont des sociétés privées). Il est accessible depuis 134 pays.

10. Au plan mondial, la croissance du marché est de 22% par an. BT dispose à Bruxelles d'une équipe de plusieurs dizaines de personnes dans une activité similaire.

standardisation très poussée de celles-ci¹¹. Interpac ne fournit ni les équipements terminaux, ni les applications proprement dites, ni aucun service complémentaire.

Derrière cette description qui peut paraître banale se cache *un objectif très ambitieux*: ce mode de transmission est destiné à *remplacer tout échange de documents papier* entre partenaires (bons de commande, facturation automatique,...)

Une seconde caractéristique est également très importante. Par rapport aux réseaux plus traditionnels, qui font de la transmission *interne* à des entreprises ou à des groupes, le service d'Interpac-Infonet consiste à transmettre des données vers l'extérieur, *entre des tiers*, par exemple entre clients et fournisseurs.

Des clients importants

4. Qui sont *les clients* pour de tels services ?

Ce sont principalement de grandes entreprises privées et, dans une moindre mesure, des administrations. Citons:

- des grandes entreprises belges qui ont des filiales à l'étranger¹²;
- des industries très importantes (l'industrie automobile, par ex.) qui dans certains cas peuvent contraindre leurs très nombreux sous-traitants (Glaverbel, p. ex.) à recourir à ce système; autres exemples: Kredietbank, Banksys, Exxon Chemicals,...;
- les quartiers généraux ou les *centres de coordination* des multinationales étrangères ayant des filiales à gérer en Europe ou en Afrique;
- des organisations internationales: OTAN, Commission des Communautés européennes;
- des administrations; en premier lieu, le Ministère des Affaires étrangères.

Un tel système peut-il être un vecteur de délocalisation?

Délocalisation et gestion directe

1. Quelques uns des exemples cités montrent immédiatement que de tels services peuvent être utilisés dans des cas de délocalisation, quel qu'en soit le type. En particulier, pour les relations entre une société mère, belge ou étrangère, et ses filiales à l'étranger, y compris pour leur *gestion directe*.
2. Toutefois, jusqu'à présent, aucune entreprise belge n'aurait

11. Ce processus est l'EDI (Electronic Data Interchange) qui le différencie d'un échange de données classique, p. ex. d'un fichier.

12. Par ex. Louis Delhaize qui peut assurer la surveillance et la gestion directe de ses établissements à l'étranger (p. ex. en Hongrie) depuis le siège de la maison mère, à Bruxelles.

demandé les services d'INTERPAC avec l'intention déclarée de réaliser des délocalisations par un investissement à l'étranger ou sous une autre forme.

3. Des entreprises belges de secteurs où le phénomène de délocalisation est très présent (vêtement, textile, chaussure,...) n'ont, jusqu'à présent, guère ou pas eu recours à de tels services, soit parce qu'elles sont peu informatisées, soit parce que leur mode de transmission reste principalement le Fax.
4. Pour des entreprises telles que Interpac-Infonet, il n'y aurait aucun intérêt à délocaliser leurs propres activités, par exemple en Extrême-Orient ou aux Etats-Unis¹³.

Le potentiel de croissance est pratiquement sans limites

Un potentiel quasi illimité

1. Il n'y a pas de seuil d'accès à de tels services. Même des entreprises de très petite taille pourraient y avoir recours; il existe en effet des logiciels pour PC qui sont très efficaces.
2. Même dans des pays où, aujourd'hui, les réseaux télécoms nationaux sont insuffisants (PECO) ou inexistant (une partie de l'Afrique), il existe des solutions techniques qui permettent d'assurer aux clients l'accès au réseau international d'INFONET.
3. La pression des entreprises pour obtenir de meilleurs services de télécommunication est grande (temps de réponse, accès, fiabilité,...).
4. L'abaissement du coût et la standardisation des programmes ont facilité l'accès à l'informatique et l'on assiste à une forte augmentation de l'offre de traitement informatique. D'autant plus que le "time-sharing" et le télétraitement ne sont plus nécessaires à l'heure actuelle.
5. Depuis peu, une tendance inverse, *de retour à la centralisation du traitement*, est très perceptible. Un bel exemple de tendance à la centralisation est celui de Exxon qui a mis en place une gestion globale optimisée, 24 heures sur 24, de son parc de machines informatiques dans le monde entier, sur base d'un réseau par satellites et fibres optiques. Cette centralisation concerne en outre une série d'autres services dont la comptabilité.

Outsourcing de l'informatique

6. Une autre évolution, concomitante, doit être soulignée; le développement de *l'outsourcing informatique*. Il consiste, pour une

13. Bien que leur implantation soit déjà mondiale, elles doivent rester proches de leurs clients et demeurent là où se trouve le personnel capable de faire évoluer leur service.
Il n'en est pas de même pour les fabricants de matériel de télécommunication (p.ex. Alcatel Bell) car pour vendre des programmes d'équipement ils sont souvent dans l'obligation de transférer du "know how".

entreprise, à confier tout ou partie du travail informatique à une société de services qui va le faire sur ses machines pour une série de clients. Certaines entreprises ont ainsi supprimé leur centre informatique.

Cette externalisation d'un chaînon de l'activité interne est courante, en Belgique même; mais elle existe aussi vers l'étranger, le plus souvent vers des pays proches¹⁴.

7. D'autres sociétés similaires à INTERPAC offrent, en plus de l'échange de données électroniques, une gamme de *services complémentaires* tels que du temps machine, de l'information, des programmes,... (exemple: Geis Co, filiale de General Electric).

Conclusion

8. Si les entreprises belges ne sont pas encore de grandes utilisatrices de la télétransmission de données, par comparaison avec les entreprises anglo-saxonnes, il ne fait aucun doute que le recours aux services d'entreprises spécialisées ne pourra que croître rapidement. D'autant plus que cette maîtrise des télécoms apparaît comme un important *facteur de compétitivité*.

La dynamique des enjeux mondiaux

Des forces très puissantes

1. L'impulsion la plus forte est toutefois donnée par des facteurs *technologiques* et *stratégiques* fondamentaux.

Evoquons en rapidement les principaux:

Technologies

- la forte baisse du coût des communications à longue distance (actuellement 2,5 cents US - 90 centimes belges - la minute entre l'Europe et les Etats-Unis¹⁵; d'ici quelques années, les communications téléphoniques de base seront presque gratuites;
- la capacité des transporteurs sera fortement multipliée: satellites et surtout câbles en fibre optique, télé distributeurs,...;
- la concurrence entre les poseurs de câbles est grande; des compagnies *privées* vendent déjà la capacité du câble aux conditions du marché;
- la tendance, déjà citée, à l'intégration de tous les secteurs concernés en une seule industrie.

14. Un cas précis de sous-traitance complète (analyse, programmation, tests du développement en cours de produits), vers l'Extrême-Orient (Singapour) nous a été signalé.

Deux filiales belges de grandes sociétés américaines pratiquent l'outsourcing informatique, principalement sur le territoire national (EDS à Anvers et CSC à Bruxelles).

15. "Le Monde en 1994", op.cit.

Conséquence Le coût de l'infrastructure diminue constamment et l'offre de transport se diversifie dans le contexte d'une vive concurrence.

Stratégies

- Les monopoles publics et privés de télécoms touchent à leur fin: une telle évolution est en cours aux Etats-Unis et est programmée en Europe;
- les consortiums PTT seront contraints, par l'offre alternative, de baisser fortement leurs prix longue distance; pour l'instant, ils tendent à relever le coût d'accès à la partie nationale des réseaux (ex: en France et en Belgique);
- bientôt, en effet, les accès alternatifs (voie hertzienne, câbleurs privés) seront autorisés de même que les solutions recourant à des infrastructures locales (p. ex. les télédistributeurs)¹⁶; d'autres grands groupes pourraient devenir poseurs de câbles.

La multiplication des réseaux commence à devenir une réalité et la baisse des prix devra se concrétiser.

Des stratégies de très grande ampleur

2. *Que se passe-t-il aux Etats-Unis?*

Plus de 500 alliances (rachat, fusion, association, J-V) ont déjà été conclues. La presse rend compte régulièrement des tractations qui aboutissent ou... qui échouent¹⁷.

Mais elles ont des *points communs*:

- elles concernent les grandes catégories d'acteurs: compagnies de télécoms, câblo-opérateurs, groupes multimédias, producteurs d'électronique grand public,....;

16. Autre exemple au Royaume-Uni: Mercury, second opérateur télécoms, dont la création a été voulue, qui ne détient que 5% du marché, offre déjà toute la gamme des services; il a posé du câble dans les vieux réseaux de distribution de vapeur de certaines villes.

17. Tel l'échec de la fusion (annulée en février '94) de deux géants, Bell-Atlantic (1er du téléphone; issu du démantèlement de AT&T) et Télé-Communications Inc. (TCI ; 1er câblo-opérateur) pour un montant de l'ordre de 30 milliards de \$ (plus de 1050 milliards de FB).

Mais un grand nombre d'opérations ont réussi. Deux exemples:

1.- Début janvier '94, le géant US MCI Communications (n° 2 des télécoms) annonçait qu'il allait investir 20 milliards de \$ (700 milliards de FB) sur 6 ans pour créer un réseau MCI international (fibre optique) de transmission de données (en fait tous usages). Est déjà en cours de réalisation un réseau qui sera accessible sur l'ensemble du territoire des E-U à la fin de 1994 et sur les réseaux MCI "au-delà du Pacifique et de l'Atlantique" fin 1995. BT a pris en '93 une participation de 20% dans le capital de MCI qui associe en outre Nokia, Northern Telecom et Ericsson.

2.- En mars 1994, annonce du projet de première "autoroute électronique" basée sur un réseau de 840 petits satellites, pour couvrir l'ensemble du globe dès 2001 par Cellular Communication (leader US de la téléphonie sans fil) et Microsoft (n° 1 mondial des logiciels) pour 9 milliards de \$ (plus de 300 milliards de FB).

- elles portent sur des montants énormes qui constituent parfois des records dans l'histoire économique des Etats-Unis;
- si ces opérations concernent en premier lieu les Etats-Unis, elles visent souvent aussi à jeter les fondements de réseaux mondiaux.

Le Japon et Singapour (qui veut devenir la "première île intelligente") ont des projets de construction de réseaux câblés complets.

Un démarrage lent

En Europe?

L'Europe n'est pas absente mais on ne peut observer que quelques prémisses.

Les grands opérateurs de télécommunications - encore publics, le plus souvent - commencent seulement à envisager des rapprochements.

Mais les autres acteurs, nécessaires pour la mise en oeuvre de telles stratégies, ne semblent guère intervenir: les câbleurs, les multimédias, l'industrie informatique, les télé distributeurs, d'autres grands groupes éventuels; la convergence de leurs forces est à peine ébauchée.

La Commission européenne a jeté les bases de l'ouverture des marchés publics de télécoms, de la liberté d'accès à leurs services ainsi que de l'indispensable normalisation et standardisation préalable.

Les moyens que l'Union européenne espère arriver à affecter à la mise en place de futurs réseaux numériques paraissent bien faibles.

Malgré les intentions affirmées par J. Delors et figurant dans le Livre blanc de la Commission, et bien qu'elle soit tout à fait consciente de l'avantage compétitif que constitueront ces instruments ainsi que de la nécessité d'aller vite¹⁸, l'Union européenne a pris pas mal de retard par rapport aux Etats-Unis.

La Belgique n'est pas complètement absente. Alcatel-Bell est certainement un point fort au niveau du matériel. Pour le reste, on n'enregistre que des ébauches, même si elles sont prometteuses.

18. "Il est essentiel pour l'Europe de s'adapter rapidement à cette évolution et d'en maîtriser les conséquences. Les économies qui réussiront, les premières, à achever cette mutation bénéficieront d'un avantage compétitif important." "Conclusions de la Présidence", Conseil européen de Bruxelles (10 et 11 décembre 1993), pp. 11.

Conclusions concernant la communication et l'information

Les "autoroutes de la communication" vont permettre la transmission à grande vitesse non seulement de masses de données mais aussi du son et des images ainsi que la gestion en temps réel des filiales des groupes, d'un bout à l'autre du monde.

Un impact sur les délocalisations

Ces progrès technologiques devraient avoir un impact sur l'expansion des délocalisations de toutes sortes, qu'il s'agisse d'activités complètes ou de chaînons de celles-ci ("outsourcing"). Ils pourraient, en parallèle, favoriser une tendance à la recentralisation, au plan international ou mondial, de certaines activités (la gestion du parc informatique des multinationales, par exemple).

Des télécommunications d'une nouvelle génération peuvent donc être *un des déterminants des délocalisations*, déterminant qui intervient dans la stratégie de globalisation des entreprises.

Compétitivité et création d'activités et d'emplois

Ces technologies de l'information seront toutefois beaucoup *plus importantes* par l'incidence qu'elles devront avoir sur la compétitivité de l'économie d'un pays et par le potentiel de croissance de l'activité et de l'emploi qu'elles pourront apporter, notamment comme vecteur de la diffusion des technologies avancées dans l'industrie manufacturière. Selon l'OCDE, pour que ces technologies engendrent un bilan net positif, il faudra qu'elles soient implantées rapidement.

L'Europe

Le Conseil de l'Union européenne en est conscient. Jusqu'à présent, son action se limite toutefois aux études préalables à la définition d'un programme opérationnel. L'Europe ne part pas avec une longueur d'avance...

Quant à la Belgique, elle avance, discrètement, pas à pas avec des entreprises de services de télécoms. Si de tels services sont actuellement utilisés dans des cas de délocalisation de firmes importantes et si l'outsourcing informatique est pratiqué, les systèmes de transmission de données ne semblent pas être, jusqu'à présent, des agents *moteurs* des délocalisations.

L'objectif des Etats-Unis

Aux Etats-Unis, de vastes stratégies se déploient, où les jeux d'alliances et d'absorptions se multiplient, avec comme *objectif la maîtrise des réseaux mondiaux de demain et le monopole de toutes les techniques de téléinformation*.

Les Américains ont bien compris l'importance de l'enjeu.

Le Vice-Président A. Gore déclarait, en janvier 1994: les autoroutes de la communication sont "une priorité stratégique". Elles permettront "... aux entreprises américaines d'être compétitives et de l'emporter dans l'économie globale, ce qui offrira de bons emplois

aux Américains et un niveau de croissance soutenu au pays.". Elles "renforceront la domination technologique américaine".

Et pour le Président Clinton: "... l'informatisation et la communication instantanée constituent désormais le plus court chemin menant à la revitalisation de l'économie."¹⁹

2. LA STRATÉGIE DE GLOBALISATION DES ENTREPRISES

Globalisation

Sous l'influence de la mondialisation de l'économie et poussées par l'immense progrès de la technologie de communication et la diminution des frais de transport, les entreprises multinationales tendent à globaliser leur activité.

Cette globalisation revient à ce que dans la chaîne de valeur d'une firme (c.-à-d. l'enchaînement de toutes les activités qui ajoutent de la valeur) davantage de chaînons de la chaîne sont situés en dehors de la propre entreprise et du pays d'origine de façon à pouvoir profiter des avantages compétitifs du (ou des) pays d'accueil.

Bien que la stratégie de globalisation soit dépendante de la nature de la production ou de la politique d'économie d'entreprise de la société mère, on peut observer l'évolution suivante dans la stratégie ²⁰.

Au début, les filiales étrangères étaient des transplants plutôt autonomes, mais surtout créés en vue d'une expansion du marché. Suite à une concurrence internationale accrue dans les années '70, les sociétés multinationales ont plutôt cherché à comprimer leurs coûts. La production dans les pays à bas salaires a contraint la société mère à jouer plus un rôle de coordination que dans le cas des transplants. Plus récemment, la stratégie a évolué de telle sorte que les différents chaînons de la société sont dispersés sous la tutelle de plusieurs "centres de compétence" mondialement répartis. Ces centres assurent d'une façon autonome une partie de la production.

A l'heure actuelle, plusieurs variantes de globalisation sont possibles. La stratégie de globalisation peut en arriver à ce que l'activité se limite finalement à l'établissement d'un cahier des charges et au contrôle de qualité. Dans ce cas, chaque unité de production, située

19. Le monde diplomatique, mars 1994.
Voir aussi: "The National Information Infrastructure: Agenda for Action", the U.S. Department of Commerce, National Telecommunications and Information Administration, sept. 1993.

20. OECD. Corporate strategies, international production and consequences for human resources. Internat. Conference jan.94 Vienna. Deelsa/ed/wd(94)8 p.18-28.

n'importe où dans le monde, assure elle-même dans sa région les sous-traitances et la vente.

L'administrateur délégué de Brown Boveri affirme à cet égard que "corporation's headquarters happens to be wherever in the world he is at the moment"²¹.

Une nouvelle tendance dans la stratégie de globalisation paraît être que certaines filiales dans le monde deviennent, pour un continent, un centre de production autonome, la liaison avec la maison mère se limitant au minimum. L'exemple parlant à cet égard est la production de la voiture "Mondeo"²².

Un élément, dont il faut tenir compte sur le plan de la délocalisation, est que la stratégie de globalisation des multinationales ajuste les activités des filiales au niveau mondial de telle manière que certains pays ne se voient attribuer que le rôle de centre de distribution. A cet égard, il y a deux possibilités extrêmes. Une première consiste à la cessation progressive de la capacité de production et à la relocalisation de celle-ci vers le pays d'origine. Une autre possibilité consiste à attribuer au pays, où l'entreprise ne déploie pas une activité de production, le rôle de centre de distribution pour le continent.

La première stratégie est illustrée par Outboard Marine (hors-bord), dont la production à Bruges a été relocalisée vers l'Amérique, détruisant ainsi 380 emplois mais, parallèlement, Gand se voyait attribuer le rôle de centre de distribution européen, ce qui a entraîné la création de 23 emplois.

La seconde stratégie est illustrée par Nike, qui ne fabrique pas de chaussures en Belgique, mais se propose d'implanter à Meerhout-Laakdal un centre de distribution européen, dont le coût d'investissement s'élève à 5 milliards.

3. LES NOUVELLES ÉCONOMIES DE MARCHÉ

Nouvelles économies de marché

La croissance spectaculaire de l'économie de l'Asie du Sud-Est et l'ouverture de l'Europe de l'Est constituent sans aucun doute des déterminants importants des délocalisations. Certains pays sud-américains paraissent également en passe de devenir des pôles d'attraction.

21. OECD, Corporate strategies..., o.c., p.24.

22. GATT, World investment report, o.c., "Towards global integration : Ford's world car", p.150.

L'Asie du Sud-Est

Depuis 1970 déjà, les pays asiatiques enregistrent des rythmes de croissance supérieurs à la croissance des pays de l'OCDE. Ces dernières années, le différentiel de croissance est de l'ordre de 5%.

TABLEAU 2Croissance du P.N.B. en %; en 1992 ²³

Singapour	5.8
Taiwan	6.4
Corée du Sud	4.8
Hong-kong	5.0
Thaïlande	7.5
Malaisie	8.0
Indonésie	5.7

En 1992, les "4 dragons" ont réalisé 9,2% du commerce mondial, soit autant que le Japon. Les 5 pays suivants (Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande) réalisaient 4,8%, soit autant que la Grande Bretagne ou l'Italie ²⁴.

La description des différentes branches fait également apparaître des déplacements à l'intérieur des pays asiatiques, en raison notamment des différences salariales, engendrées par l'augmentation du niveau de vie dans les premiers pays asiatiques en voie d'industrialisation. On s'attend à ce que surtout la Chine, mais aussi le Vietnam, auront tendance à faire partie des futurs pays de délocalisation.

L'Europe de l'Est

L'ouverture aux pays de l'Europe de l'Est constitue, davantage encore que la croissance des pays asiatiques, un déterminant de la délocalisation. L'attraction de ces pays est grande en raison des bas salaires, de la proximité géographique, du potentiel du marché et de la qualification technique de la main-d'oeuvre.

Les chapitres relatifs au commerce extérieur, aux IDE et aux filiales belges à l'étranger, ont clairement fait apparaître que les entrepreneurs belges se sont rendu compte des avantages de ce marché et que l'ouverture de ces pays a engendré une délocalisation accélérée sous la forme de participation ou de "joint-venture", voire sous la forme de sous-traitance.

23. Banque Paribas: Avis économique n. 7, 1993, p. 4.

24. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p.79.

B. Déterminants publics

Pouvoirs publics Il existe des déterminants de délocalisation sur lesquels les pouvoirs publics du pays d'origine peuvent exercer une influence directe ou indirecte.

1. ENCADREMENT

Encadrement Il s'agit en premier lieu d'un *encadrement macroéconomique* favorable, mais surtout stable. Il ressort clairement d'entretiens avec des responsables d'entreprises que la stabilité relative de la législation économique, fiscale et sociale est très importante pour les entreprises. Trop d'obstacles, qui se modifient constamment, incitent à la délocalisation.

2. LES PRINCIPAUX DÉTERMINANTS PUBLICS SONT INDISCUTABLEMENT LES DÉVALUATIONS ET LES COURS DE CHANGE FLUCTUANTS

Dumping monétaire i. Cours du change *fluctuants*

Le système des fluctuations systématiques des cours de change, qui reflète les modifications de la productivité, fut bouleversé par des opérations spéculatives. Les changements de parité continuels qui en découlent rendent les relations commerciales extérieures plus difficiles.

Les dévaluations récentes suivantes affectent la compétitivité des entreprises belges.

Lire italienne: dévaluation de 7% en 1992
Livre irlandaise: dévaluation de 10% en 1993
Peseta espagnole: dévaluation de 5% en 1992 et de 8% en 1993
Escudo portugais: dévaluation de 5% en 1992 et de 6,5% en 1993
Décrochage de la Suède, de la Norvège et de la Finlande de l'ECU en 1992.

Aussi longtemps que nous ne disposerons pas d'une monnaie de référence au niveau mondial les entreprises seront contraintes de se protéger contre des différences de cours; cela, seules les toutes grandes multinationales peuvent le faire. Le Président Directeur Général de Renault M. Louis Schweitzer illustre cela de la manière suivante: "Aujourd'hui, je n'imagine pas que Renault puisse exporter aux Etats-Unis car la société ne pourrait supporter les risques liés aux variations du cours du dollar. La seule façon de couvrir ce risque de change est de fabriquer aux Etats-Unis, et ce soucis se substitue désormais à celui d'échapper aux droits de douane comme motif de délocalisation."²⁵

La délocalisation de *Hoover* vers l'Ecosse, en 1993, ayant entraîné en France une perte de 628 emplois, serait inspirée entre autres par des motifs monétaires²⁶.

La situation dans les pays en voie de développement est quelque peu différente puisque leur monnaie est souvent sous-évaluée. On parle même d'un "dumping monétaire" parce que, dans ces pays, le cours du change ne correspond pas à ce qu'on peut acheter dans plusieurs pays avec une même unité monétaire. La monnaie des pays de l'Asie du Sud-Est et de la Chine est sous-évaluée puisque le niveau des prix y est moins élevé, de sorte que le pouvoir d'achat est en fait plus élevé que l'on ne le suppose²⁷. Il est évident qu'avec une telle sous-évaluation de leur monnaie ces pays sont en mesure de mieux pénétrer le marché mondial.

Pour éviter cet handicap du cours des changes, il est parfois plaidé en faveur de l'instauration du concept "parité du pouvoir d'achat". Pour ce système le cours des changes devrait être arrêté de telle sorte qu'une unité monétaire corresponde à un même pouvoir d'achat dans les différents pays. En d'autres termes, le cours des changes serait ainsi le facteur d'échange qui égaliserait le prix d'un ensemble de produits dans deux pays.

Mis à part ce déterminant, les pouvoirs publics agissent, par la politique qu'ils mènent, sur le coût salarial, les dépenses pour l'environnement et la conception, l'application et l'observation de diverses réglementations nationales et internationales.

Le présent chapitre ne fait que passer en revue les déterminants. Les actions éventuelles des pouvoirs publics font l'objet d'un chapitre ultérieur.

3. COÛT SALARIAL

Coût salarial

Pour tenter d'obtenir un aperçu comparatif des salaires dans le monde, le Bureau du Plan a consulté plusieurs sources et organismes publics. Ce fût une tâche difficile. Le CD-Rom d'Eurostat présente les chiffres par NACE, mais il manque trop de données pour être utilisable. Le BIT donne le coût salarial et la rémunération des salariés en NACE mais, le plus souvent, les données ne vont que jusqu'en 1988. La fédération patronale suédoise donne des chiffres comparatifs, mais uniquement pour l'Europe, etc...

25. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p.108.

26. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome II, p.110.

27. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome II, p.111.

Le tableau suivant établit un classement représentant la croissance des salaires. Il fût élaboré sur la base de données du Bureau of labor Statistics des Etats-Unis.

Pour des différences plus spécifiques par branche d'activités ou par groupe professionnel et pour des indications sur les différences salariales avec les "nouveaux dragons" ou avec les pays de l'Europe de l'Est, on s'en référera au chapitre relatif aux branches d'activités, où l'on a pu disposer de quelques données détaillées.

TABEAU 3

Coût de compensation horaire²⁸ pour ouvriers de la production dans l'industrie manufacturière²⁹.

	1992 (EU=100)	Croissance en pourcent 1987-1992 en monnaie nationale
Allemagne	160	32.3
Belgique	136	24.2
Pays-Bas	128	18.8
Danemark	124	20.8
Italie	120	41.6
France	104	20.9
Grande-Bretagne	91	50.2
Irlande	82	25.0
Etats-Unis	100	19.6
Japon	100	31.3
Taiwan	32	81.3
Singapour	31	67.4
Corée	30	183.8
Hongkong	24	84.4

Le tableau ne nécessite aucun commentaire supplémentaire. Les différences sont claires, non seulement avec les pays asiatiques, mais aussi et surtout avec nos concurrents immédiats: les pays voisins. A la lumière de ce tableau, il paraît clair que des entreprises flamandes ont tendance à transférer une partie de leurs activités de production

28. Le "hourly compensation cost" est comparable au coût salarial (donc y compris les cotisations patronales) mais ne comprend par exemple pas les frais de formation, les dépenses pour cafétéria et soins médicaux.

29. US Bureau of labor Statistics, International Comparisons of hourly compensation costs for production workers in manufacturing, 1992, Report 844, avril 1993.

ou de service vers le Nord de la France, qui ne se trouve que quelques kilomètres plus loin.

Des chiffres comparables ne sont pas disponibles pour l'Europe de l'Est, mais après consultation de plusieurs autres sources, il est clairement apparu que les salaires en Europe de l'Est sont inférieurs à ceux des 4 Tigres. A titre d'illustration, nous présentons ci-après un tableau de la DREE (France), qui est repris dans le rapport de l'Assemblée Nationale Française et qui donne une indication de l'écart salarial avec Taiwan, l'un des 4 Tigres.

TABLEAU 4Coût salarial horaire moyen d'un travailleur qualifié en 1991 ³⁰

Taiwan	32
Hongrie	15
Tchécoslovaquie	15
Pologne	7
Roumanie	4

4. DÉPENSES LIÉES À L'ENVIRONNEMENT

Dépenses pour l'environnement

Il est apparu de plusieurs contacts avec des représentants de l'industrie que - mises à part quelques exceptions, dont il est fait mention dans le chapitre relatif aux branches d'activités, les coûts pour l'environnement ne sont en ce moment pas encore invoqués comme raison pour délocaliser. Il a toutefois été signalé qu'à l'avenir, ils pourraient bien devenir un déterminant réel de délocalisation. Certains parlent déjà d'un "dumping écologique".

La pollution de l'air, les eaux usées, les résidus, etc...se multiplient, tout comme les déchets de carton, verre, pneus, huiles, etc... Les éco-taxes pour l'enlèvement et le recyclage de déchets devront à plus long terme certainement être accrues, ce qui aura pour effet de majorer les coûts des entreprises. La non-instauraton, dans les pays voisins et dans d'autres continents, de taxes similaires - et ce dernier cas est évidemment invraisemblable - ne manquera pas de compromettre la compétitivité de certaines entreprises et - tout comme c'est actuellement le cas du coût salarial - les dépenses pour l'environnement contribueront à la progression de la délocalisation.

Lorsque les taxes sur la pollution des eaux et sur les résidus industriels résultant d'activités telles que la teinture, la décoloration, le

30. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p. 96. Les données ont été converties sur base d'un indice égal à 32 pour Taiwan.

nettoyage, la décharge, etc...deviennent trop élevées; si on devait taxer les pneus utilisés, dont on ne peut quasiment plus se débarrasser pour le moment - mais jusqu'à quand encore - que dans les pays en voie de développement, alors que la partie restante doit être entassée; si on devait obliger les producteurs à reprendre par exemple des réfrigérateurs et les appareils de télévision et de radio - pour ne citer que deux exemples de déchets solides qui commencent à poser des problèmes -, alors on peut s'imaginer qu'à l'avenir, certains producteurs seront effectivement enclins à délocaliser.

5. RÉGLEMENTATIONS

Réglementations

La mondialisation de l'économie a modifié le commerce mondial. Jadis, l'Ouest faisait généralement du commerce avec des partenaires qui avaient atteint le même développement et un niveau social et culturel comparable. Aujourd'hui, d'autres commerçants viennent revendiquer leur place sur le marché mondial et ils défendent par tous les moyens possibles leur croissance et, en parallèle, leur marché.

Les règles du jeu de l'Ouest ne sont pas celles des économies en progrès: le travail des enfants, les barrières douanières, les subsides à l'exportation et autres, la prohibition de repatriement de bénéfices, l'obligation de contracter des "joint-ventures", le non-respect de contingents, l'obligation de localisation pour l'obtention de marchés publics, la contrefaçon de marques, qui, dans certains cas, est devenue une véritable industrie etc...sont une série de facteurs incitant à la délocalisation. Il s'agit de facteurs qui sont généralement assujettis à des réglementations et à des accords internationaux, auxquels les pouvoirs publics sont étroitement liés.

Une grande partie de ces obstacles est réglementée et éliminée au sein du GATT (voir le chapitre sur l'industrie du textile) et à l'avenir, l'Organisation du Commerce mondial (OCM) reprendra et poursuivra la tâche du GATT.

Les chapitres sur le textile-habillement dans la présente étude démontrent que la mesure dans laquelle les pouvoirs publics contribuent à concevoir, à contrôler et à sanctionner à temps ces réglementations, peut être déterminante pour la délocalisation.

Il est évident, qu'en plus des règlements internationaux, la réglementation nationale joue elle aussi un rôle important. La présente étude ne permet pas d'en faire un inventaire. La complexité et la modification continue de la législation sociale et fiscale ont sans aucun doute contribué à la délocalisation.

C. Déterminants relevant de l'économie d'entreprise

Déterminants industriels

Il y a un éventail de facteurs "industriels" susceptibles d'influencer la décision de délocalisation d'une entreprise.

Pénétration des marchés

Les réponses à une enquête, effectuée par le Bureau du Plan, auprès de nos postes diplomatiques, ont fait apparaître que la plupart des entreprises belges s'implantent à l'étranger en vue d'une extension du marché. Cette implantation peut prendre plusieurs formes: d'un simple bureau de vente et de service jusqu'à un holding surveillant plusieurs unités de production. Comme l'indique clairement le chapitre II.A relatif à la définition, ce phénomène ne peut être qualifié de délocalisation au sens strict. Si toutefois on constate que la mondialisation de l'économie et surtout la stratégie de globalisation des entreprises conduit à un réajustement d'implantations sur le marché mondial, il est clair que les limites entre la pénétration du marché et la délocalisation "stricto sensu" deviennent de plus en plus vagues. Ce qui était initialement une pénétration ou une extension du marché peut se transformer à terme en une véritable délocalisation.

En plus des principaux motifs susmentionnés, il y a une série de déterminants, qui sont étroitement liés aux motivations classiques des entrepreneurs, tels que:

- la proximité de matières premières et/ou d'énergie;
- la présence nécessaire pour obtenir des commandes publiques dans le pays d'accueil;
- des avantages d'implantation dans le pays d'accueil;
- présence dans le pays d'accueil requise pour avoir accès au "know-how" étranger;
- des réglementations plus souples dans le pays d'accueil que dans le pays d'origine;
- L'interdiction de rapatrier les bénéfices;
- les restrictions d'importation.

Toutes ces raisons d'implantation peuvent être des déterminants importants des délocalisations.

IV

Approches chiffrées du phénomène de délocalisation

A. Analyse de l'évolution des statistiques du commerce extérieur et de son insertion dans le contexte macrosectoriel

INTRODUCTION

- Le but de l'étude du commerce extérieur qui va suivre est d'apporter un certain éclairage sur le phénomène des délocalisations en Belgique. Les stratégies de délocalisation entraînent en effet un redéploiement international qui ne devrait pas manquer d'avoir des répercussions sur l'activité et les flux de commerce entre pays d'origine et pays d'accueil. On ne pourra cependant qu'approcher le phénomène sans pouvoir le mesurer avec précision, car la statistique ne permet pas d'isoler ce qui, dans les flux commerciaux, est dû à des délocalisations de ce qui est dû à de pures opérations commerciales.
- La démarche consistera à examiner les flux commerciaux de l'UEBL avec les grandes zones réputées de délocalisation, et à isoler sur cette base, les produits qui paraissent les plus exposés à la concurrence des pays à bas salaires. On comparera alors l'évolution de l'activité des secteurs "exposés" avec celle de l'ensemble du secteur manufacturier en Belgique. L'analyse se poursuivra ensuite par l'examen plus détaillé du commerce de l'UEBL avec deux zones de délocalisation: l'Extrême-Orient et les pays d'Europe de l'Est, et se terminera par quelques conclusions générales.

1. LE CHAMP D'ANALYSE

L'analyse est basée sur la statistique douanière de l'UEBL¹, ventilée par groupes de produits et par pays. L'examen portera surtout sur la période 1980-1992, avec l'année 1986 comme point d'inflexion. L'année 1986 a été choisie car elle marque le début de la reprise de la croissance après la période de stagnation du début des années 80, et qu'elle correspond également à une chute des prix du pétrole et du cours du dollar qui avait atteint alors un taux record.

Les zones de délocalisation retenues sont l'Europe du Sud, le Maghreb, l'Europe centrale et les pays d'Extrême-Orient.

Compte-tenu de l'objectif poursuivi, on a retenu quatre groupes de pays réputés de délocalisation: les pays du Sud de l'Europe (Espagne, Portugal et Grèce), les pays d'Extrême-Orient (essentiellement les économies dynamiques d'Asie et la Chine), qui sont en train de "décoller" économiquement, les pays de l'Europe centrale qui ont accès depuis peu à de nouveaux marchés et la Turquie, et enfin un groupe de pays qui nous sont proches géographiquement, le Maghreb et l'Égypte. Par ailleurs, on a choisi de limiter l'examen aux seuls produits manufacturés², considérant que les matières premières et l'énergie étaient peu susceptibles de faire l'objet de délocalisation d'entreprises. Le commerce du diamant, bijoux précieux et de fantaisie,...qui s'avère fort important avec l'Extrême-Orient notamment, n'a pas non plus été pris en compte dans le présent chapitre. Compte tenu des caractéristiques très particulières de ce secteur, il a été traité dans un chapitre spécifique.

On trouvera la composition exacte des regroupements de pays et de produits dans les annexes 1 et 2.

2. LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'UEBL AVEC LES ZONES DE DÉLOCALISATION

Cette section examinera plus particulièrement l'importance et la croissance des importations de produits manufacturés (hors diamant) en provenance des zones de délocalisation retenues, de même que l'évolution des soldes extérieurs de l'UEBL avec ces zones.

On peut en effet penser qu'une délocalisation entraîne, dans le pays qui délocalise, une diminution des exportations et une augmentation des importations des produits dont la fabrication est "délocalisée", avec pour conséquence une dégradation des soldes extérieurs des produits concernés. Mais le fort développement de nouveaux pays en voie d'industrialisation présente également des opportunités à l'ex-

1. Source: INS-BK. Les données croisées pays-produits sont disponibles sur la période 1980-1992, en valeurs et en quantités, pour 120 produits et 200 pays.

2. Soit 78% des importations UEBL en 92.

portation pour les pays industrialisés qui pourraient compenser les déficits enregistrés ailleurs, illustration de la théorie des avantages comparatifs avancée en 1817 par Ricardo. C'est cet ensemble de propositions que l'on se propose de vérifier dans l'analyse du commerce extérieur qui va suivre.

Les importations de l'UEBL en provenance des zones réputées de délocalisation sont modestes, mais s'accroissent rapidement...

Comme le montre le tableau suivant, la majeure partie du commerce de l'UEBL se fait avec les pays limitrophes, et les pays de délocalisation ne représentent finalement que 4.7% des importations totales et 6% des importations de produits manufacturés de l'UEBL, soit 190 Mia de FB.

La croissance des importations de l'UEBL en provenance des zones de délocalisation est par contre très élevée et se poursuit après 1986, contrairement à ce que l'on observe au niveau du commerce avec les autres pays industrialisés, et notamment le Japon et les Etats-Unis. Rappelons à cet égard que plusieurs événements politiques, économiques et monétaires importants sont intervenus sur la scène internationale dans les années postérieures à 86, qui éclairent en partie ces évolutions. Il y eut d'abord l'entrée en 1986 de l'Espagne et du Portugal dans la C.E.E³, qui explique le fort développement des importations en provenance de la zone sud de l'Europe; à signaler aussi la relance de la demande, consécutive à la réduction des prix du pétrole et la forte appréciation du FB en \$ à partir de 1986. Il y eut enfin, l'effondrement du communisme en 1990 qui explique le développement des importations en provenance de l'Europe de l'Est.

3. La Grèce avait rejoint la C.E. en 1981.

TABLEAU 5

Evolution des importations de l'UEBL par grandes zones d'importation - produits manufacturés -

	Importations de l'UEBL, dont:	Europe occidentale *	Pays de délocalisation				Sous-total	Japon	ALENA
			Extrême Orient	Europe du Sud	Europe de l'Est	Afrique du Nord			
en Mia FB									
1980	1409.1	1111.5	23.1	20.6	9.8	3.5	57.0	40.9	121.0
1986	2272.0	1878.5	39.5	40.6	16.0	8.8	104.9	83.8	125.0
1992	3156.6	2647.4	74.2	72.3	29.8	13.8	190.2	86.7	149.1
(en %)	100.0	83.9	2.2	2.2	0.9	0.4	6.0	2.7	4.7
CAM (en %)									
1986/1980	8.3	9.1	9.4	12.0	8.5	16.5	10.7	12.7	0.5
1992/1986	5.6	5.9	11.1	10.1	11.0	7.8	10.4	0.5	2.9

CAM: croissance annuelle moyenne.

* Sauf Europe du Sud: Espagne, Portugal, Grèce.

Aujourd'hui, les importations UEBL des pays de délocalisation dépassent les importations UEBL en provenance de l'ALENA, et sont plus de deux fois plus importantes que les importations en provenance du Japon, mais au demeurant, elles restent modestes. Par ailleurs, elles reflètent mal le phénomène des délocalisations dans la mesure où le commerce porte sur un certain nombre de produits qui ne sont pas fabriqués en Belgique, et relèvent donc d'opérations purement commerciales. On tentera de cerner mieux la question dans l'analyse par produits qui va suivre, mais auparavant, il convient de faire quelques remarques quant à l'outil statistique.

... mais par ailleurs, ces importations ne sont-elles pas sous-évaluées?

Il convient en effet d'émettre certaines réserves quant à l'identification précise du phénomène de délocalisation par la seule analyse des statistiques du commerce extérieur. En effet, l'appareil de production industrielle de la Belgique étant fortement internationalisé⁴, le commerce intra-européen et intra-firme est très important et peut dans une certaine mesure, masquer l'ampleur des importations en provenance des pays de délocalisation (comme par exemple les importations de produits en provenance de pays de l'Est qui transitent

4. Le phénomène n'est pas neuf; il avait connu un fort développement dans les années soixante avec l'afflux massif d'investissements américains venus s'implanter en Belgique pour profiter de la création du Marché commun et s'est encore accentué dans les années 80 dans la perspective du marché unique en 1993, mais davantage cette fois sous la forme d'opérations de fusion, absorption...

par l'Allemagne, ou des produits d'habillement qui nous arrivent via les Pays-Bas). Ce phénomène est particulièrement parlant lorsque l'on compare dans le tableau qui suit, la croissance et la part des importations en provenance des pays de délocalisation, en Belgique et dans les pays limitrophes. Remarquons à cet égard que la comparaison des données relatives à l'UEBL avec celles du reste de l'analyse n'est pas immédiate pour deux raisons: la première étant que dans le tableau qui suit, les calculs ont été effectués sur des données exprimées en \$, et la seconde étant que la définition de la zone de l'Extrême-Orient est ici plus restrictive que dans le reste de l'étude.

Le tableau montre que la part de la Communauté Européenne est prépondérante dans les importations de l'UEBL et que la part en provenance des pays de délocalisation s'avère deux à trois fois inférieure en Belgique, à ce qu'elle est en moyenne dans les pays voisins et la Communauté européenne. A noter qu'un pays comme les Pays-Bas, dont la taille est comparable à celle de la Belgique et qui est lui aussi fortement multinationalisé, connaît des parts d'importation d'Extrême-Orient et d'Europe de l'Est très supérieures à la Belgique. Sans doute est-ce dans une certaine mesure, lié au fait que les Pays-Bas disposent d'un certain nombre de grandes entreprises multinationales d'origine nationale, dont le commerce est par ailleurs important avec la Belgique. Il faut également savoir que la production textile-habillement, secteur de délocalisation s'il en est, est proportionnellement restée plus importante en Belgique qu'aux Pays-Bas ⁵ qui ont fortement favorisé la distribution.

5. La part du textile dans l'industrie manufacturière est de 10 % en Belgique, contre environ 5% aux Pays-Bas et en Allemagne.

TABLEAU 6

Importations de produits manufacturés en provenance d'Europe et des zones de délocalisation, dans l'UEBL et dans la C.E.

Déclarants	CAM1991/1986 des importations (en %)		Origine des importations en 1991 (en % du total)				
	Totales	Prov. des pays de déloc.	EUR 9	Europe du sud*	Extrême orient **	Europe de l'Est	Pays de délocalisation
Allemagne	16.8	24.2	49.0	4.1	6.0	3.9	14.0
France	13.7	19.5	56.3	6.6	4.2	1.2	12.0
Royaume-Uni	10.6	13.4	48.5	3.2	5.8	.9	9.9
Italie	14.9	20.7	59.2	4.2	3.3	1.7	9.2
Danemark	8.0	14.8	52.7	2.3	4.8	1.7	8.8
Pays-Bas	11.8	17.7	66.6	2.1	4.0	1.2	7.3
Irlande	13.2	17.2	64.3	1.6	3.3	.6	5.5
UEBL	12.8	18.6	73.5	2.1	1.5	.8	4.4
EUR 9	13.8	19.9	55.9	4.0	4.6	2.0	10.6

*Espagne, Portugal, Grèce;

** Singapour, Corée du sud, Taïwan, HongKong + la Chine

Source: OSCE, Volimex

On constate par ailleurs dans tous les pays une croissance plus rapide des importations en provenance des zones de délocalisation que des importations totales, et des croissances belges du même ordre de grandeur qu'en France et aux Pays-Bas.

Enfin, le solde extérieur de l'UEBL, vis-à-vis des pays de délocalisation est globalement positif

Comme le montre le tableau suivant, le solde extérieur de l'UEBL est très positif avec les pays de délocalisation, alors qu'il est négatif avec le Japon et l'ALENA, et ce, en raison d'un certain nombre de points forts de l'UEBL à l'exportation. C'est notamment le cas vis-à-vis de l'Europe du Sud et de l'Est où les soldes UEBL s'améliorent, sous l'effet d'une poussée relativement forte des exportations d'automobiles, produits chimiques et biens d'équipement.

TABLEAU 7

Evolution des soldes extérieurs de l'UEBL par grandes zones géographiques - produits manufacturés (en Mai de FB)

	Total dont:	Europe occidentale ^a	Pays de délocalisation				sous- total	ALENA	Japon
			Extrême Orient	Europe du sud	Europe centrale	Afrique du Nord			
1980	129.9	121.7	4.4	9.3	8.3	22.5	44.5	-67.1	-35.3
1986	341.0	224.0	18.8	24.0	14.6	20.9	78.3	5.5	-69.4
1992	242.1	97.9	13.0	81.9	16.2	16.5	127.6	-28.6	-64.0

a. Sauf Europe du Sud.

Par contre, la forte croissance des importations de l'UEBL en provenance d'Afrique du Nord et d'Extrême-Orient n' a pas été suivie d'une croissance équivalente à l'exportation, si bien que les soldes extérieurs, toujours positifs, ont tendance à se dégrader vis-à-vis de ces deux zones. La dégradation depuis 1986 des soldes vis-à-vis de l'Europe occidentale et de l'ALENA s'explique par le ralentissement des exportations UEBL, notamment vers l'ALENA, tandis que se maintient la croissance des importations, appréciation du FB en \$ oblige.

3. LA NATURE DES PRODUITS IMPORTÉS DES ZONES DE DÉLOCALISATION ET LA CONSOMMATION PRIVÉE EN BELGIQUE

L'analyse du commerce extérieur qui a précédé, a montré que les importations de l'UEBL en provenance des pays de délocalisation étaient en relativement forte expansion, mais qu'elles restaient de faible importance.

Le chapitre qui suit sera consacré à l'examen de la nature des produits importés par l'UEBL des pays de délocalisation et à la façon dont ces importations couvrent la consommation privée.

Les importations en provenance des pays de délocalisation sont concentrées sur les biens de consommation

Le tableau suivant montre que les importations de l'UEBL en provenance des zones de délocalisation sont concentrées à 63% sur des biens de consommation, dont près de la moitié sont des produits des secteurs du textile, cuir et habillement. Pour le reste, il s'agit principalement de cycles, de produits électroniques et d'automobiles (en provenance d'Europe du Sud notamment). Mise à part l'automobile, les importations consistent généralement en productions de série, plus ou moins difficiles à automatiser. Les importations des zones de délocalisation couvrent en moyenne plus de 11% de la consommation privée de biens durables, et cette part serait bien plus importante encore si l'on considérait certains produits en particulier, ou si l'on pouvait tenir compte du transit par d'autres pays voisins.

et s'accroissent plus vite que la consommation privée de biens durables

Par ailleurs, ces importations s'accroissent beaucoup plus vite que la consommation privée de biens durables en Belgique. C'est notamment le cas des produits de l'électronique et dans une moindre mesure des articles d'habillement. A noter que le différentiel de croissance serait encore plus marqué en termes réels, dans la mesure où, à partir de 1986, l'évolution des prix des produits importés a été influencée à la baisse par l'appréciation relative du FB par rapport au dollar et où donc, les quantités s'accroissaient plus vite que les valeurs; cette double évolution en prix et en quantités peut expliquer cette impression du consommateur d'être "envahi" par des biens "made in Taïwan,...".

On notera aussi un fort développement des importations des biens d'équipement et intermédiaires, en liaison notamment avec l'ouverture à l'Est. Ces importations sont très concentrées également (respectivement sur l'outillage et les articles finis en métaux et sur la carbo et pétro-chimie); mais elles restent finalement relativement marginales. Finalement, on constate donc une tendance des importations en provenance des pays de délocalisation à se déplacer du textile-habillement vers l'électronique et l'automobile.

TABEAU 8

Evolution des importations UEBl en provenance des pays de délocalisation, par groupes de produits - industrie manufacturière

	Consom. privée de biens durables (a)	Importations UEBl des pays de délocalisation					
		Total dont:	Textile, habillement, bois, papier, montres,...	Appareils électrodomestiques radio, TV. (b)	Autos et cycles	Biens d'équipement (c)	Biens intermédiaires (d)
en Mia FB							
1980	575.0	57.0	25.7	2.5	1.7	4.6	22.5
1986	676.9	104.9	44.7	7.0	9.2	10.4	33.6
1992	997.4	190.2	70.0	17.8	23.0	21.5	57.9
CAM (en %)							
1986/80	2.8	10.7	9.7	18.7	32.4	14.6	6.9
1992/86	6.6	10.4	7.8	16.8	16.5	12.9	9.5

- (a) Vêtements, chaussures, articles ménagers durables, autos et cycles;
 (b) y compris les appareils de télécommunication et machines de bureau;
 (c) équipements métalliques, mécaniques et électriques, de transport, app. mesure.
 (d) chimie, verre, sidérurgie, minéraux non métalliques,...

Se pose maintenant la question de savoir quels sont, au niveau de la Belgique, les secteurs les plus exposés à cette concurrence croissante et ce qu'ils représentent dans l'ensemble de l'activité économique du pays.

4. REPÉRAGE DES SECTEURS "EXPOSÉS" ET PRODUCTION NATIONALE

Les secteurs les plus exposés sont la construction électrique et le textile, cuir et habillement

Pour repérer les secteurs les plus susceptibles d'être ou d'avoir été affectés par le phénomène de délocalisation, deux critères ont été choisis: la part des importations de l'UEBL en provenance des pays de délocalisation dans les importations totales (TIPD), et l'évolution du solde extérieur (qu'il soit positif ou négatif) de l'UEBL vis-à-vis de ces pays (XMPD). L'idée étant qu'un produit est d'autant plus susceptible de relever du phénomène des délocalisations que d'une part, son TIPD est élevé (dans le cas présent, supérieur à la moyenne manufacturière) et en augmentation, et que d'autre part, le XMPD se dégrade dans le temps, démontrant en cela une certaine perte de compétitivité du pays en la matière.

TABLEAU 9

Repérage des secteurs et groupes de produits de l'industrie manufacturière les plus exposés à la concurrence des pays de délocalisation, dans l'UEBL

Secteurs et groupes de produits	MPD 1992 (Mia FB)	TIPD (en %)		XMPD (en Mia FB)	
		1986	1992	1986	1992
Total manufacturier dont:	190.2	4.6	6.0	78.3	127.6
Industries diverses, dont:	7.1	15.9	18.3	-2	-3.9
- jeux, jouets	6.0	20.4	21.8	-1.0	-4.5
- cycles	1.1	2.1	10.3	.1	-.3
Textile, vêtem. et cuir dont:	51.3	15.4	19.0	-22.4	-25.0
- fibres préparées	7.7	24.5	32.2	-6.2	-5.6

Secteurs et groupes de produits	MPD 1992 (Mia FB)	TIPD (en %)		XMPD (en Mia FB)	
		1986	1992	1986	1992
- chaussures, cuir, fourrure,...	8.3	15.2	21.3	-4.9	-7.4
- habillement	19.4	15.3	22.8	-7.7	-15.4
Industrie du bois dont:	9.6	11.9	11.0	-5.1	-8.0
- meubles	2.5	3.7	5.8	-.5	-1.8
- bois scié et contreplaqués	4.8	19.6	17.8	-4.1	-4.3
Construction électrique dont:	23.6	3.8	7.3	10.4	4.9
- mat. de télécom.	3.1	1.9	7.3	8.3	3.9
- électron.de consommation	6.8	6.3	9.8	.6	.9
- machines de bureau	4.5	3.2	5.9	-.5	-1.7
- autres constr. élec.	9.2	3.1	6.8	2.0	1.8

Sigles:

MPD: importations UEBL en provenance des pays de délocalisation; TIPD: taux d'importation en provenance des pays de délocalisation; XMPD: solde extérieur vis-à-vis des pays de délocalisation

Comme le montre le tableau précédent, les produits sélectionnés consistent principalement en biens de consommation, et représentent grosso modo la moitié des importations belges en provenance des zones de délocalisation. Deux groupes de produits repérés selon les critères définis ci-dessus n'ont cependant pas été pris en compte pour la suite de l'exercice dans la mesure où ils semblent relever davantage d'opérations commerciales. C'est le cas des montres, cycles, jeux, jouets et articles de sport, dont une partie n'est plus ou pratiquement plus fabriquée en Belgique et c'est le cas de l'industrie du bois, dans la mesure où les taux de pénétration les plus élevés sont apparus dans le domaine des matières premières et produits semi-finis, alors que l'industrie belge du bois est aux deux-tiers axée sur des produits finis, tels que meubles et autres ouvrages en bois, où la pénétration augmente mais reste relativement faible.

Finalement, les secteurs qui seront retenus par la suite, comme particulièrement exposés à la concurrence des pays à bas salaires sont le textile, cuir, chaussures et habillement et la construction électrique (y compris les machines de bureau), deux secteurs à haute intensité de main d'oeuvre, où l'on retrouve aussi bien des P.M.E. (habillement, textile) que des grandes entreprises multinationales (électronique). C'est dans le textile-habillement que la pénétration est la plus évidente avec des taux qui atteignent les 20% dans de nombreux groupes de produits. Le secteur des tapis, où la Belgique connaît une forte spécialisation fait exception. Dans la construction électrique, les taux sont beaucoup plus faibles que dans le textile. Ils atteignent les 10% dans l'électronique de consommation, et les dépassent dans les fils et

câbles électriques et les lampes et matériel d'éclairage, où ils connaissent une progression très élevée, tout comme en télécommunications.

Au total, on assiste à un déplacement du phénomène, mais toujours au sein d'activités à forte intensité travail. En moyenne, pour les deux secteurs retenus ci-dessus, la part des importations en provenance des pays traditionnels de délocalisation, dans les importations totales de l'UEBL est passée de 9.3% à 12.6% de 1986 à 1992, et le solde extérieur de l'UEBL vis-à-vis de ces pays est passé de -12 Mia de F à -20Mia de FB, alors qu'il est largement excédentaire pour l'ensemble des produits manufacturés.

ils sont très intensifs en facteur travail et représentent le cinquième de l'emploi de l'industrie manufacturière belge

Comme on peut le constater au tableau suivant, ces secteurs, dits de délocalisation, représentent actuellement 20 % de l'emploi, mais seulement 15% de la valeur ajoutée, et 13% du stock de capital de l'industrie manufacturière⁶. Ils sont donc très intensifs en facteur travail et notamment en main-d'oeuvre féminine. Dans le textile-habillement, la proportion de femmes est de 60%, et dans la construction électrique, elle est de près de 30%, alors qu'elle n'est que de 24% en moyenne dans l'industrie.

TABLEAU 10

Caractéristiques principales de l'industrie manufacturière et des secteurs industriels "exposés", en Belgique, en 1992

	Importations des pays de délocalisation (en Mia FB)	Valeur ajoutée (en Mia F85)	Emploi total (en milliers d'unités)		Stock de capital (en Mia F85)
			hommes et femmes	femmes	
Industrie manufacturière, dont:	190.2	1173.4	710.9	175.4	1902.2
- textile, vêtements et cuir	51.3	102.6	82.4	51.3	123.8
- construction électrique	23.6	70.8	56.5	16.6	112.9

Source: INS, Eurostat, Bureau du Plan

Dans la section suivante, on s'efforcera par une comparaison intersectorielle de voir comment l'appareil de production, et plus particulièrement les secteurs repérés comme "exposés", ont réagi depuis 1980 aux nouvelles données de la concurrence internationale.

Il apparaît ainsi que dans les secteurs plus exposés à la concurrence des pays à bas salaires, et contrairement à ce que l'on observe dans

6. Pour rappel, l'industrie manufacturière représente 23% de l'emploi intérieur total.

les autres industries manufacturières, la valeur ajoutée s'est accrue à un rythme moins rapide que la production.

TABLEAU 11

Evolution par secteur de la part de la valeur ajoutée dans la production des secteurs (en %)

	1980	1986	1990
TOTAL	56	58	58
dont:			
Industrie manufacturière	37	35	35
dont: textile-habillement	35	34	32
construction électrique	50	38	37
autres industries	36	35	36

Source: INS - Bureau du Plan

Ce qui signifie donc une augmentation de la part des entrées "intermédiaires" qui peut s'expliquer par une externalisation croissante ou par une incorporation croissante de sous-ensembles importés comme le suggère d'ailleurs l'évolution plus rapide des importations, notamment en provenance des pays à bas salaires.

...et ont subi une forte substitution capital-travail qui a sensiblement réduit l'emploi

Du tableau suivant, il ressort par ailleurs que les secteurs concernés ont connu tout au long de la période, une très faible croissance de la valeur ajoutée, inférieure à celle de l'ensemble de l'industrie manufacturière. A partir de 1986, ils ont même largement contribué aux pertes d'emploi, notamment féminins, dans l'industrie. Dans le même temps, les investissements s'y sont accrus si bien que l'on a assisté à une substitution capital-travail importante. Autrement dit, la production des secteurs les plus "exposés" à la concurrence des pays à bas salaires a pu être maintenue en Belgique par une mécanisation accrue, impliquant une main-d'oeuvre moins abondante, mais plus qualifiée.

TABLEAU 12

Evolution de l'industrie manufacturière et des branches d'activité les plus exposées à la délocalisation, depuis 1980

	Valeur ajoutée (prix 85) (CAM)		Emploi (différences en milliers d'unités)		Stock de capital (prix 1985) (CAM)	
	1986/80	1992/86	1986-80	1992-86	1986/80	1992/86
Industrie manufact. dont:	2.5	2.0	-121.0	-35.6	1.3	6.0
- textile, vêt. et cuir	0.4	2.8	-20.6	-17.5	2.0	3.4
- construction électrique	1.1	-1.8	-9.0	-13.0	3.6	5.2

Sources: INS, EUROSTAT, Bureau du Plan

Mais la question de savoir dans quelle mesure les pertes d'emploi sont dues aux stratégies de délocalisation d'entreprises est fort complexe. Sans doute ont-elles joué dans certains cas, mais d'autres facteurs que les coûts salariaux interviennent pour expliquer les évolutions récentes en matière d'emploi. Ainsi en est-il par exemple des habitudes de consommation, des progrès de la technologie ou organisationnels qui permettent des accroissements de productivité, ou encore des opérations de concentration destinées à profiter des économies d'échelle offertes par l'ouverture des marchés, ou de politiques d'ajustement structurel⁷, ou encore des politiques de change...

Au total, l'appareil de production des secteurs les plus exposés se serait adapté aux nouvelles données de la concurrence internationale, en renforçant ses approvisionnements à l'étranger d'une part, et en substituant massivement du capital au travail d'autre part.

5. ETUDE DE CAS

Dans les deux sections qui suivent, on examinera le commerce de produits manufacturiers (et principalement les importations et les soldes extérieurs) de l'UEBL, avec les deux zones de délocalisation présentant des coûts salariaux particulièrement bas par rapport aux pays européens: les pays d'Extrême-Orient et les pays de l'Europe centrale. Ces deux zones présentent en effet des profils assez différents, que ce soit en évolution ou quant à la nature des biens échangés. On trouvera dans l'annexe statistique, le commerce détaillé de l'UEBL avec ces deux zones, par produits et pays.

7. Comme ce fut le cas dans la sidérurgie et le textile.

Rappelons que le commerce du diamant qui peut s'avérer fort important avec ces pays, n'est pas pris en compte ici, mais fait l'objet d'un chapitre par ailleurs.

1. *Le commerce UEBL de produits manufacturés avec les pays d'Extrême-Orient*⁸

- 1.8% des importations totales de l'UEBL en 1992
- 2.2% des exportations
- + 13 Mia de FB de solde extérieur en 1992

Le développement du commerce de l'UEBL avec les pays d'Extrême-Orient s'explique certes par le niveau des prix et coûts de production particulièrement bas qui ont favorisé les importations, mais aussi par l'extraordinaire croissance qui a caractérisé ces pays depuis 20 ans et qui a pu profiter aux exportations de pays industrialisés tels que le nôtre.

La part de l'Extrême Orient s'accroît dans les importations de l'UEBL, mais la balance commerciale reste positive pour l'UEBL

En termes nominaux, la croissance des importations UEBL d'Extrême-Orient est jusqu'en 1986 proche de celle des importations en provenance d'Europe occidentale (environ 9% l'an). A partir de 1986, les importations UEBL d'Extrême-Orient s'accélérent légèrement pour passer à 11% tandis que diminue la croissance des importations totales de l'UEBL qui tombe à 6% l'an. La croissance en termes réels⁹ est encore plus rapide, les prix unitaires à l'importation n'ayant pratiquement pas augmenté ou ayant même diminué après 1986, en raison notamment de l'appréciation relative du FB par rapport au \$¹⁰ après cette date. Ce qui a entraîné une croissance en termes réels des importations en provenance d'Extrême-Orient que l'on a pu estimer à près de 15% l'an, de 1986 à 1992, soit une croissance cinq fois plus rapide que la croissance de la consommation privée.

8. Essentiellement les Dynamic Asian Economies et la Chine.

9. Estimée par l'évolution des quantités importées, pondérées par les valeurs unitaires des différents produits importés dans l'année de base.

10. En 1985, le \$ valait à 59.68 FB. En 1986, il tombait à 44.70 FB pour se retrouver à 32.15 FB en 1992.

FIGURE 1

Indices des importations manufacturières de l'UEBL

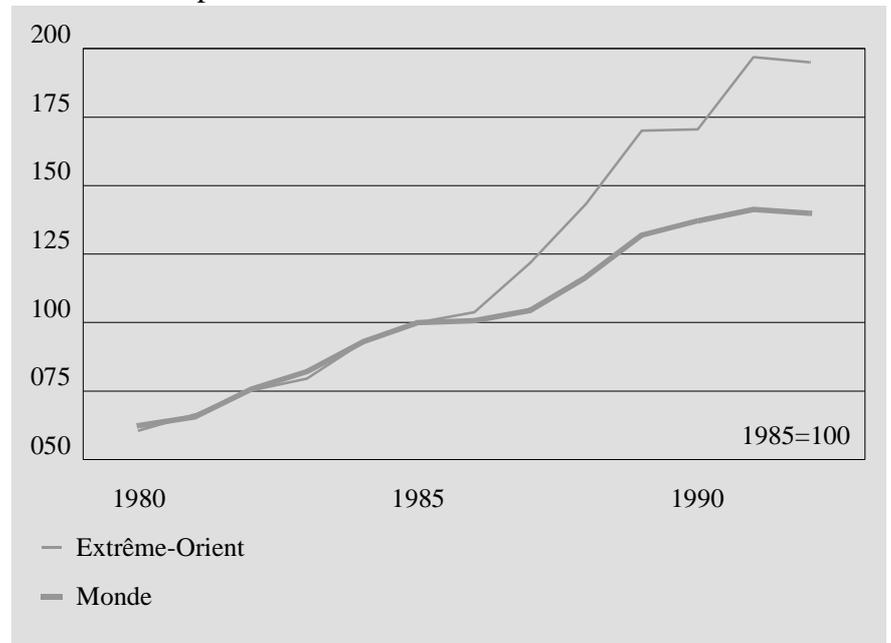
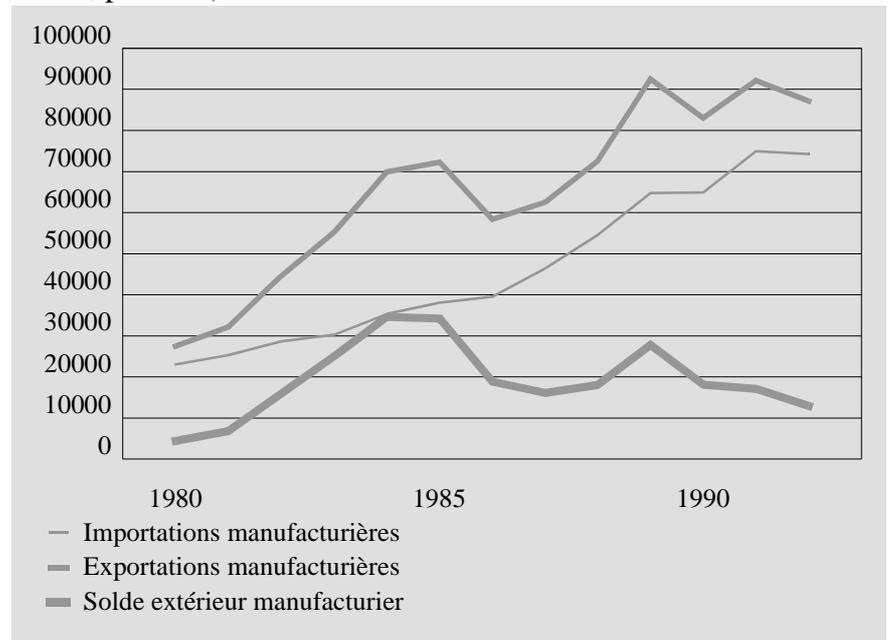


FIGURE 2

Le commerce extérieur de l'UEBL avec l'Extrême-Orient (en Mio de FR, prix crts)



Comme il ressort du graphique précédent, le solde extérieur de l'UEBL vis-à-vis des pays d'Extrême-Orient s'est sensiblement amélioré jusqu'à la moitié des années '80, sous l'effet de la dévaluation du FB par rapport aux autres monnaies, qui a favorisé l'exportation tandis qu'étaient freinées la consommation intérieure et donc les importations. Après '86, le solde extérieur a eu tendance à se dégrader sous l'effet d'un très net ralentissement des exportations tandis que s'accéléraient les importations. La pointe observée en 1989 correspond à une temporaire dépréciation du FB par rapport au \$ et à

une forte croissance des exportations de produits CECA, non ferreux et automobiles vers l'E-O.

i. Les importations

Les pays de la zone Extrême-Orient représentent environ 40% des importations UEBL de produits manufacturés en provenance des pays réputés de délocalisation

Les importations en provenance de Hong Kong, de l'Indonésie, de la Thaïlande et de Singapour connaissent en seconde période, une croissance très supérieure à la moyenne.

De *Hong-kong*, la Belgique importe surtout des appareils électroniques (y compris des appareils de télécommunication, et des machines de bureau), des jeux, articles de sport et d'habillement.

D'*Indonésie*, nous parviennent principalement des fibres textiles, contreplaqués,...,mais aussi dans une moindre mesure des articles d'habillement.

De *Thaïlande* nous importons des fibres textiles, produits végétaux, articles d'habillement, chaussures,...

De *Singapour*, l'UEBL importe principalement des appareils électroniques de radio, TV, du matériel de télécommunications, et des ordinateurs.

TABLEAU 13

Principaux pays d'origine des importations UEBL d'Extrême-Orient -Produits manufacturés

	1992		CAM (en %)	
	Mia FB	en %	1986/80	1992/86
TOTAL Extrême-Orient dont:	74.2	100.0	9.4	11.0
Hongkong	13.9	18.7	7.5	15.5
Taiwan	10.8	14.6	13.6	5.1
Chine	8.5	11.5	18.0	8.8
Corée du Sud	8.4	11.4	10.9	7.6
Indonésie	6.4	8.6	15.5	20.7
Thaïlande	5.7	7.7	17.9	12.6
Singapour	5.5	7.4	5.8	17.8

Les importations en provenance de Taïwan et de Corée du Sud évoluent moins rapidement en seconde période, mais ce sont également les pays qui ont connu les plus forts accroissements salariaux et qui aujourd'hui ont tendance à délocaliser à leur tour.

Taiïwan vend à l'UEBL une grande proportion de matériel électronique, mais également de l'outillage, des jeux, des cycles et articles de sport.

De *Corée du sud*, nous parviennent essentiellement des appareils électroniques, de radio, TV, de télécommunication et des produits de la chimie et carbochimie, mais surtout depuis quelques années, des véhicules automobiles.

De *Chine*, les importations sont surtout composées de produits chimiques de base, d'articles d'habillement, linges de maison, de chaussures, produits de bonneterie, jeux, jouets,...Elles furent d'abord en très forte expansion, pour se ralentir ensuite, sous l'effet d'un tassement très fort dans le domaine des fibres textiles et de la chimie.

Les importations UEBL en provenance d'Extrême-Orient se concentrent sur certains biens de consommation...

Comme le montre le tableau suivant, les importations se concentrent sur un certain nombre de produits généralement intensifs en main d'oeuvre peu qualifiée, dont la production est difficilement mécanisable. Il s'agit aussi bien de produits traditionnels tels les chaussures, textiles, jeux, jouets, cycles et articles de sport, que de produits plus "technologiques" tels que les machines de bureau, les télécommunications et l'électronique de consommation ou encore des produits chimiques (caoutchouc, plastics) qui connaissent d'ailleurs une plus forte croissance. On remarquera la forte croissance des importations d'automobiles. Celle-ci est principalement due aux importations récentes en provenance de Corée du Sud.

TABLEAU 14 Classement et croissance des importations UEBL d'Extrême-Orient en 1992 (les trente premiers produits manufacturés)

PRODUITS	en Mio FB		en % du total		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
TOTAL MANUFACTURIER	39516.2	74242.4	100.0	100.0	1.879
1. Appareils électroniques, de radio, tv, disque	3207.5	5627.4	8.1	7.6	1.754
2. Fibres textiles préparées, produits de filature,...	3331.1	4876.7	8.4	6.6	1.464
3. Articles d'habillement, accessoires	1852.9	4354.2	4.7	5.9	2.350
4. Jeux, jouets, articles de sport	2298.4	4278.1	5.8	5.8	1.861
5. Machines de bureau et de traitement de l'info	1144.3	3652.3	2.9	4.9	3.192
6. Chaussures, pantoufles, en cuir	1269.5	3152.2	3.2	4.2	2.483
7. Produits de la bonneterie	1227.6	2689.3	3.1	3.6	2.191
8. Pétrochimie et carbochimie	1561.1	2651.6	4.0	3.6	1.699
9. Bois sciés, rabotés, séchés, étuvés	2046.2	2437.0	5.2	3.3	1.191
10. Matériel de télécommunication, compteurs	386.9	2345.8	1.0	3.2	6.063
11. Tissus, velours	2166.2	2277.1	5.5	3.1	1.051
12. Articles en cuir et en peau	1585.4	2040.7	4.0	2.7	1.287
13. Linge de maison, articles de literie	1558.3	1985.8	3.9	2.7	1.274
14. Outillage et articles finis en métaux	778.2	1963.4	2.0	2.6	2.523
15. Articles en matières plastiques	467.6	1860.5	1.2	2.5	3.979
16. Bois plaqués, contreplaqués, panneaux	1285.1	1697.8	3.3	2.3	1.321
17. Véhicules automobiles et moteurs auto.	22.3	1695.3	.1	2.3	75.888
18. Articles en caoutchouc	359.2	1636.7	.9	2.2	4.556
19. Porte-plumes, stylos, tampons, autres...	567.5	1227.9	1.4	1.7	2.164
20. Corps gras végétaux et animaux	1743.9	1150.2	4.4	1.5	.660

PRODUITS	en Mio FB		en % du total		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
21. Appareils électrodomestiques	89.7	970.7	.2	1.3	10.817
22. Autres produits chimiques de base	719.8	912.0	1.8	1.2	1.267
23. Métaux non ferreux	360.2	901.3	.9	1.2	2.502
24. Montres, horloges	946.4	865.6	2.4	1.2	.915
25. Meubles en bois, en rotin, matelas	230.6	855.4	.6	1.2	3.710
26. Matériel électrique d'équipement	384.0	840.5	1.0	1.1	2.189
27. Cycles, motocycles, fauteuils d'invalide	94.2	798.7	.2	1.1	8.479
28. Tapis, tissus enduits, toiles cirée	336.3	783.0	.9	1.1	2.328
29. Autres produits chimiques destinés à l'industrie	60.8	773.5	.2	1.0	12.719
30. Autres produits chimiques destinés à la consom.	401.5	734.8	1.0	1.0	1.830

Note: les intitulés complets des produits sont repris dans l'annexe 1.2.

Les importations de produits habituellement classés "haute technologie", sont en augmentation relative, mais il s'avère difficile au seul vu des statistiques "produits", de se faire une opinion précise sur la question de savoir si elles sont le résultat de la globalisation de l'économie¹¹ qui pousse les pays industrialisés à délocaliser leurs activités d'assemblage intensives en emplois, ou s'il s'agit d'une spécialisation accrue des pays en question, dans des produits plus intensifs en recherche.

... où elles peuvent atteindre plus de 10% de la valeurs des importations UEBL de la branche

Les importations d'Extrême-Orient ne représentent qu'une part minime des importations UEBL, mais dans les principaux produits d'importation cités ci-dessus, la part de l'Extrême-Orient dans les importations UEBL s'avère évidemment plus élevée.

Elle est de l'ordre de 5 à 10% dans les produits suivants:

machines de bureau et de traitement de l'information, matériel de télécommunication, appareils électroniques de radio, TV, matériel d'éclairage, cycles, articles en bois, tissus, tapis, velours, articles en fourrure,...

11. La technologie moderne des transports et communications permet aux entreprises des pays industrialisés de délocaliser tout ou partie de l'activité de production, tout en restant maître de services stratégiques tels que le financement, la R&D ou la distribution

Elle dépasse 10% dans les produits ci-après:

fibres textiles préparées, articles de sport, articles et chaussures en cuir, linge de maison, porte-plumes, jouets, montres et horloges, articles en liège, rotin, contreplaqué,...

Compte tenu du niveau relativement bas du prix des produits importés, les proportions peuvent par ailleurs s'avérer plus importantes encore en quantités. Ainsi, dans le domaine des articles de sport, articles et chaussures en cuir, linge de maison, porte-plumes, montres et horloges, ..., plus de 30% des quantités importées par l'UEBL proviennent directement d'Extrême-Orient. Mais ici se pose la difficile question de l'homogénéité des groupes de produits, un même intitulé pouvant en effet regrouper aussi bien des produits de grand luxe que des produits de grande série.

On notera d'ailleurs qu'une large part de ces produits n'est plus ou peu fabriquée en Belgique.

ii. Les soldes extérieurs

Les soldes extérieurs de l'UEBL ont tendance à se dégrader vis-à-vis de la Chine, de Hongkong et de la Thaïlande

Par pays, nos balances commerciales sont actuellement pour la plupart positives. Fait exception Hong Kong, où les déficits importants apparaissent dans les appareils électroniques de radio, TV, les jeux, jouets, articles de sport et d'habillement. La dégradation de soldes vis-à-vis de l'Extrême-Orient après 1986 est principalement due à la diminution des excédents vis-à-vis de la Chine, où l'UEBL dispose d'excédents importants en télécommunication et en pétrochimie. On remarquera par ailleurs la sensible amélioration vis-à-vis de Singapour qui tient à une forte position de l'UEBL en non ferreux et en tapis.

TABLEAU 15

Soldes extérieurs de l'UEBL vis-à-vis des principaux pays de la zone Extrême-Orient - produits manufacturés (en Mia FB)

	Total Extrême-Orient dont:	Hong-kong	Taiwan	Chine	Corée du Sud	Indonésie	Thaïlande	Singapour
1980	+4.4	-1.7	-1.8	+7	+3.4	+1.1	+4	+8
1986	+18.8	-4	-1	+10.4	+8	+9	+5	+1.7
1992	+13.0	-3.7	+2.8	+5.0	+2.0	+3	-0.1	+4.3

et sont négatifs en biens de consommation

Par produits, la situation est positive et s'améliore dans le domaine des biens d'équipement (machines textiles, agricoles et autres) et de la chimie (pétro-et carbo-chimie, pharmacie, ...), où l'UEBL semble bien détenir un avantage comparatif, tout comme dans les produits CECA et les métaux non-ferreux.

TABLEAU 16

Soldes extérieurs de l'UEBL avec l'Extrême-Orient - produits manufacturés (en Mia de FB)

	Total manuf. dont:	Textile et vêtem.	Art. en bois	Divers (1)	Produits électron. (2)	Appar. de télécom.	Produits chimi- ques (3)	Constr. méca- nique	Sid. et non fer.
1980	+4.4	-8.3	-3.2	-1.1	-0.8	+5.5	+8.0	+3.3	+1.3
1986	+18.8	-11.9	-3.8	-1.2	-2.6	+5.1	+17.7	+8.1	+7.4
1992	+13.0	-19.3	-6.3	-5.4	-6.2	+1.5	+26.0	+13.0	+10.4

- (1) essentiellement des jeux, jouets et articles de sport;
(2) ordinateurs, appareils électroniques de consommation;
(3) chimie de base, pharmacie, caoutchouc, plastic

Dans les matériels de télécommunication, l'UEBL dispose toujours d'un excédent (vis-à-vis de la Chine principalement), qui se réduit cependant sous l'effet de la croissance fulgurante (multipliée par six depuis 1986) des importations en provenance de Singapour et de Hong-Kong. Les balances se dégradent également fortement dans des produits tels que l'informatique, les appareils de radio, TV,..., au point d'être franchement négatives. Dans les autres produits de consommation (produits en bois, textiles, jeux, articles de sport...), nos déficits ne cessent de s'aggraver. Seul le secteur des tapis reste excédentaire.

Au total, les points forts de la Belgique vis-à-vis de l'Extrême Orient, c'est-à-dire essentiellement les biens intensifs en R&D et ou en capital (biens d'équipement, chimie, acier,...) ont jusqu'ici permis de financer les déficits croissants dans les produits plus intensifs en travail, tels que les biens de consommation (textile, bois et meubles,...) et l'électronique (professionnelle ou de consommation). Mais l'avantage comparatif semble en diminution. L'excédent commercial de l'UEBL, après s'être franchement accru dans le début des années '80, jusqu'à atteindre 34 Mia de FB en 1985, est retombé aujourd'hui à 13.4 Mia de FB.

2. Le commerce extérieur de produits manufacturés de l'UEBL avec les pays d'Europe Centrale¹²

- 0.8% des importations totales de l'UEBL, en 1992
- 1.2% des exportations totales de l'UEBL
- +16.2 Mia de solde extérieur de l'UEBL

12. Y compris la Turquie, mais non compris l'ex-URSS.

Depuis la chute du mur de Berlin, on assiste à des courants d'échange accrus entre l'UEBL et les pays de l'Est. Les importations ont en effet augmenté sous l'effet de l'action conjuguée de l'ouverture des frontières de la CEE aux produits des pays de l'Est et des bas prix offerts par ces derniers en raison de coûts de production très inférieurs aux coûts des économies occidentales. D'un autre côté, les exportations UEBL vers l'Est se sont accrues en vue de rencontrer un certain nombre de besoins de ces pays, en matière de biens d'équipement notamment.

La croissance des importations en provenance de l'Est a doublé à partir de 1989 et le solde extérieur se redresse

De 1989 à 1992, les importations en provenance de l'Est ont augmenté à un rythme de 16% l'an, alors que leur croissance n'était que de 7.5% en moyenne par an, entre 1980 et 1989; soit un doublement de la croissance des importations en provenance de l'Est, à partir de 1989. Estimée en termes réels, la croissance depuis 1989 serait du même ordre de grandeur, compte tenu d'une très faible croissance des prix à l'importation.

Durant la seconde partie des années '80, les exportations vers l'Europe Centrale ont souffert de l'affaiblissement du \$ et de la baisse du prix des matières premières. A partir de 1990, on constate une nette reprise des exportations UEBL qui a pour effet de redresser un solde extérieur qui avait tendance à se dégrader.

FIGURE 3

Indices des importations UEBl de produits manufacturiers

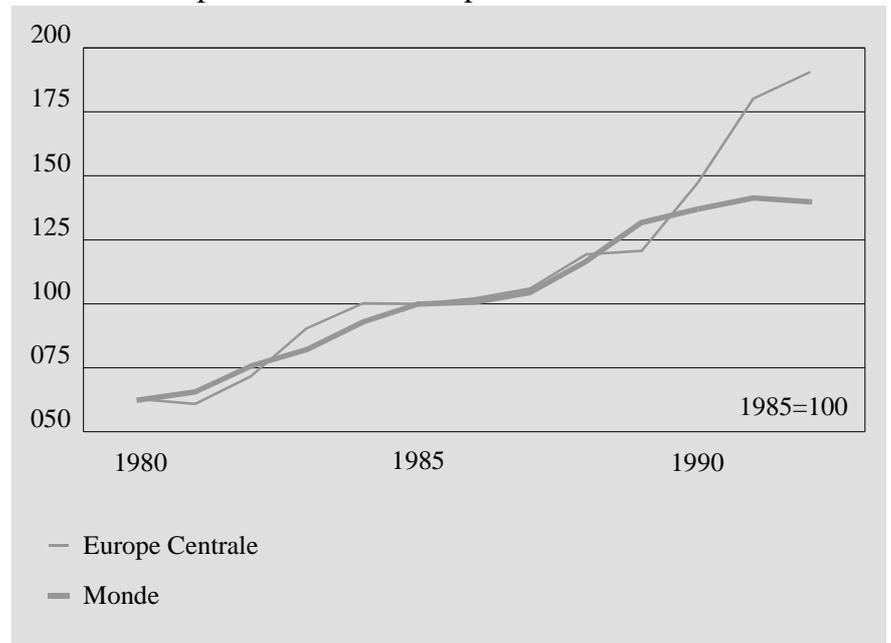
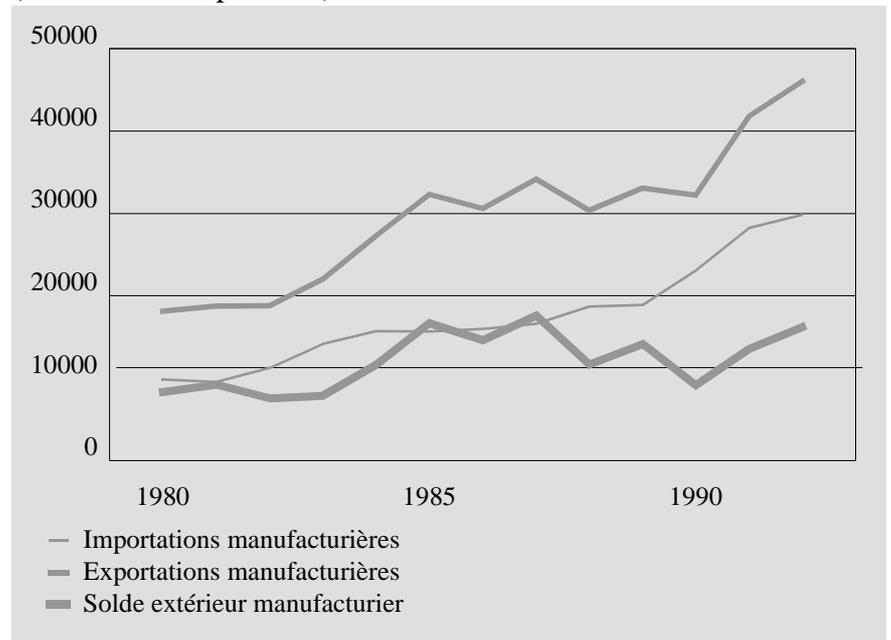


FIGURE 4

Le commerce extérieur de l'UEBl avec l'Europe Centrale (en Mio de FR, prix crts)



i. Les importations

Les importations UEBL des pays de l'Est ne représentent que la moitié des importations UEBL en provenance d'Extrême-Orient, mais leur croissance est aussi forte

La Pologne et la Turquie représentent plus de la moitié des importations UEBL des pays d'Europe Centrale. La Roumanie et la Bulgarie ne représentent qu'une faible part de nos importations. Le renforcement de la croissance des importations UEBL observé après 1989 est essentiellement dû aux importations de Pologne, Hongrie et Tchécoslovaquie; la croissance des importations de Turquie étant relativement modérée.

Les importations UEBL de *Pologne* sont concentrées sur un certain nombre de produits: métaux non ferreux, des produits de la pétrochimie, carbochimie et autres produits chimiques de base, de même que les articles d'habillement et meubles où la poussée est très forte. Net- te poussée également en fonderie.

TABLEAU 17

Evolution des importations de produits manufacturés de l'UEBL par pays de la zone de l'Europe Centrale

Pays	1992		CAM (en %)		
	Mia FB	en %	1986/80	1989/86	1992/89
Europe Centrale dont:	29.8	100.0	+8.5	+6.3	16.0
Pologne	8.5	28.5	-2.5	-1.6	+33.7
Turquie	7.2	24.2	+22.9	+8.3	+5.9
Hongrie	6.0	20.1	+16.3	+15.3	+22.0
Tchécoslovaquie	5.4	18.1	+8.6	+7.4	+13.4
Roumanie	1.5	5.0	+12.0	+1.1	-6.5
Bulgarie	1.4	4.7	+1.6	-6.5	+35.9

De *Tchécoslovaquie*, les importations sont très diversifiées et se retrouvent surtout dans la métallurgie(acier, véhicules,...), la chimie et le verre. Forte croissance en chaudronnerie et charpentes métalliques. C'est dans la chimie de base et les fibres textiles que la poussée est la plus forte.

De *Hongrie*, l'UEBL importe surtout des produits de la pétrochimie et carbochimie, mais aussi des produits alimentaires, des articles d'habillement et des biens de consommation électrique.

De *Turquie*, nous parviennent principalement des produits d'habillement et de la bonneterie, de même que des tissus et des fibres textiles préparées et artificielles, mais aussi des conserves de jus de fruit.

Les importations des pays de l'Est se concentrent sur les biens de consommation, mais aussi des biens intermédiaires

Une tradition industrielle plus ancienne, de même qu'une plus grande proximité géographique font que la structure d'importation de l'UE-BL en provenance des pays de l'Est soit davantage axée sur les produits intermédiaires que celle des pays d'Extrême-Orient.

TABLEAU 18

Classement des importations UE BL en provenance des pays de l'Europe centrale (les trente premiers produits manufacturés)

PRODUITS	en Mio FB		en % total		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
Total manufacturier	15998.5	29844.8	100.0	100.0	1.865
1. Pétrochimie et carbochimie	893.2	3759.7	5.6	12.6	4.209
2. Articles d'habillement, accessoires	1467.5	3280.5	9.2	11.0	2.235
3. Métaux non ferreux	1222.5	2992.2	7.6	10.0	2.448
4. Conserves, jus de fruits et légumes	856.9	1444.8	5.4	4.8	1.686
5. Produits de la bonneterie	375.1	1148.1	2.3	3.8	3.061
6. Meubles en bois, en rotin, matelas	177.8	1024.2	1.1	3.4	5.760
7. Fibres artificielles et synthétiques	224.4	892.4	1.4	3.0	3.976
8. Produits ceca	1186.5	809.3	7.4	2.7	.682
9. Verre (plat, creux, technique, fibre	288.5	793.4	1.8	2.7	2.750
10. Viandes, préparations et conserves	1116.0	791.0	7.0	2.7	.709
11. Fibres textiles préparées, produits	1957.6	750.9	12.2	2.5	.384
12. Tissus, velours	571.7	692.4	3.6	2.3	1.211
13. Autres produits chimiques de base	882.6	660.1	5.5	2.2	.748
14. Articles en caoutchouc	244.8	603.9	1.5	2.0	2.467
15. Articles en cuir et en peau	81.5	588.2	.5	2.0	7.215
16. Véhicules automobiles et moteurs auto.	390.2	531.0	2.4	1.8	1.361
17. Lampes, matériel d'éclairage	58.7	503.7	.4	1.7	8.585
18. Autres machines et matériel mécanique	63.3	490.6	.4	1.6	7.747
19. Outillage et articles finis en métal	168.7	470.1	1.1	1.6	2.786
20. Tubes d'acier	67.2	469.4	.4	1.6	6.987

PRODUITS	en Mio FB		en % total		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
21. Produits céramiques	218.9	441.2	1.4	1.5	2.015
22. Tréfilés, étirés, laminés de l'acier	60.8	423.0	.4	1.4	6.961
23. Appareils électroniques, de radio, tv, disques,...	36.8	411.6	.2	1.4	11.193
24. Appareils électrodomestiques	183.2	378.9	1.1	1.3	2.069
25. Machines-outils pour le travail des métaux	140.0	308.0	.9	1.0	2.199
26. Articles en matières plastiques	123.8	307.8	.8	1.0	2.487
27. Bois sciés, rabotés, séchés, étuves	187.5	295.5	1.2	1.0	1.576
28. Autres produits chimiques	69.9	291.0	.4	1.0	4.163
29. Articles en bois (autres que meubles)	21.5	261.6	.1	.9	12.185
30. Linge de maison, articles de literie	74.6	259.8	.5	.9	3.484

Comme avec l'Extrême-Orient, les importations de textiles et chaussures, ouvrages en bois et jeux, jouets, sont importantes, mais ne représentent ici qu'environ un tiers des importations UEBL de la zone Est contre 46% des importations en provenance d'Extrême-Orient. Par contre, les importations de produits intermédiaires (chimie, verre, acier et non ferreux) qui sont très faibles en provenance d'Extrême-Orient, représentent 40% de nos importations de l'Est.

De 1986 à 1992, les importations de l'UEBL se sont en effet concentrées sur les trois premiers produits (pétrochimie, articles d'habillement et métaux non ferreux), dont la part est globalement passée de 22% en 1986 à 34% en 1992. Parmi les autres produits importés de l'Est, mais dont la part est relativement faible, on relèvera un certain nombre de produits de l'IFM tels que le matériel d'éclairage et équipements mécaniques, électronique professionnelle et de consommation et des produits de la première transformation du métal (produits en fonte, tubes d'acier, tréfilés, chaudronnerie) qui montrent une très forte croissance depuis 1986.

Mais par produit, les importations UEBL en provenance de l'Est ne dépassent que rarement 1% des importations UEBL totales

Les produits où la part des importations des pays de l'Est est la plus élevée en 1992 sont les suivants:

- articles en fourrure: 18.5%
- lampes, matériel d'éclairage: 4.4%
- articles d'habillement: 3.9%
- emballages en bois: 3.9%
- articles en bois: 3.8%

- verre plat:3.8%
- fibres textiles préparées:3.2
- fibres artificielles:3.1%
- construction navale:2.8%
- tubes d'acier:2.8%
- tréfilés:2.7%

Ces faibles parts de marché ne semblent donc pas devoir constituer un danger pour nos producteurs, mais la pression sur les prix peut être très forte.

ii. Les soldes extérieurs

Les soldes extérieurs de l'UEBL sont globalement positifs vis-à-vis des pays de l'Est, et se redressent

Par *pays*, le solde extérieur est positif vis-à-vis de tous les pays retenus. L'excédent de l'UEBL est le plus important vis-à-vis de la Turquie. L'excédent porte principalement sur des biens d'équipement (télécommunications, machines,...) et des produits intermédiaires (acier, chimie). Vis-à-vis de la Pologne, l'excédent est lui aussi important; il porte principalement sur des automobiles et des produits chimiques.

TABLEAU 19

Soldes extérieur de l'UEBL avec les pays de l'Europe Centrale (en Mia FB)- produits manufacturés -

	Europe de l'Est, dont:	Pologne	Turquie	Hongrie	Tchécoslo- vaquie	Roumanie
1980	8.3	.	2.8	1.3	.2	3.0
1986	14.6	0.4	8.8	2.7	.9	0.2
1992	16.2	4.8	7.7	1.6	1.9	0.1

Par *produits*, les excédents UEBL apparaissent surtout au niveau de l'automobile, de la chimie (plastiques, pharmacie,...) et des équipements (machines textiles, pour diverses industries, télécommunications,...), tandis que les déficits se retrouvent du côté des textiles (sauf tapis) et habillement, mais aussi d'un certain nombre de produits intermédiaires à haute intensité de capital, comme les métaux non ferreux, le verre,... La réduction du boni en chimie est essentiellement due à la carbo et pétrochimie. L'amélioration de l'excédent commercial de l'UEBL de 1986 à 1992 est finalement principalement issue du net progrès enregistré dans l'automobile et la mécanique.

TABLEAU 20

Soldes extérieurs de l'UEBL avec les pays de l'Europe Centrale produits manufacturés - (en Mia FB)

	Total dont:	Text. vêtem.	Bois meuble	Sidér. non fer.	Céram. Verre	Electron(1)	Chimie (2)	Const. mécan	Auto-mobile
1980	+8.3	-8	-8	+1.3	0	+4	+5.8	+2.3	+0
1986	+14.6	-3.5	-7	+1.9	-2	+3.5	+10.5	+3.7	-.1
1992	+16.2	-2.9	-1.7	-1.4	-6	+1.7	+8.3	+5.4	+4.8

(1) ordinateurs, appareils électroniques de consommation et matériel de télécommunication

(2) chimie de base, pharmacie, caoutchouc, plastiques

Au total, on peut dire que les excédents UEBL vis-à-vis de l'Est restent importants puisqu'ils dépassent nos excédents vis-à-vis de l'Extrême-Orient; et ce, en raison d'une position particulièrement favorable en matière de biens d'équipement et de produits chimiques. Par produits, on voit apparaître des déficits importants dans des produits intensifs en main-d'oeuvre (bois, textile,...), mais on en voit également apparaître dans des biens plus intensifs en capital, tels que le verre ou les non ferreux.

6. EN GUISE DE CONCLUSIONS

Le commerce extérieur a sans aucun doute été influencé par le phénomène des délocalisations d'entreprises et l'analyse de celui-ci devrait donc permettre d'appréhender le phénomène dans une certaine mesure.

Pour cerner au mieux le phénomène, on a choisi l'approche pays-produits et limité le champs d'investigation aux produits et pays les plus susceptibles d'être affectés par les délocalisations. C'est ainsi que d'une part, on a exclu de l'analyse le commerce de matières premières et énergétiques qui ne sont généralement pas disponibles chez nous et font donc l'objet d'opérations purement commerciales, et que d'autre part, on a principalement mis l'accent sur le commerce avec les pays à bas salaires qui sont la cause généralement invoquée pour justifier les délocalisations. C'est donc une définition relativement étroite du phénomène qui a été adoptée dans le présent chapitre.

La statistique du commerce extérieur nous apprend que, comme la plupart des pays industrialisés, la Belgique participe de façon intense au phénomène d'internationalisation de l'économie, notamment en commerçant avec les pays à bas salaires. Le commerce extérieur de l'UEBL avec ces pays, est depuis 1980, en relativement forte expansion, mais reste cependant de faible importance. Les importations de l'UEBL en provenance des zones traditionnelles de délocalisation sont largement concentrées sur les biens de consommation (électronique, textile, vêtements, articles de sport,...), à forte intensité de main d'oeuvre et où la compétitivité de l'UEBL est battue en brèche, à en juger par la dégradation des soldes extérieurs dans ces domaines. Les déficits enregistrés par l'UEBL dans le domaine des biens de consommation ont heureusement jusqu'à présent pu être plus que compensés par des gains dans d'autres domaines, tels que les biens d'équipement, la chimie, l'automobile, et même certains produits alimentaires, où l'UEBL semblent détenir des avantages comparatifs. On note cependant une baisse des excédents globaux de l'UEBL vis-à-vis des pays de l'Extrême-Orient et de l'Afrique du Nord et, avec l'ouverture à l'Est, on peut s'attendre à voir d'autres produits (intermédiaires notamment) venir concurrencer nos productions.

Nos principaux partenaires de la zone d'Extrême-Orient sont Hongkong, Taiwan, la Chine et la Corée du Sud. En dehors des articles d'habillement et accessoires, Hongkong, Taiwan et la Corée du Sud nous livrent surtout de l'électronique, des jeux, jouets et articles de sport, tandis que la Chine nous fait parvenir principalement des produits chimiques. Les soldes extérieurs de l'UEBL sont généralement positifs, mais ils ont aussi tendance à se dégrader, comme c'est le cas vis-à-vis de Hongkong, de la Chine et de la Thaïlande.

Avec les pays de l'Europe Centrale (hors URSS), le commerce est beaucoup plus modeste, mais il ne s'est développé que plus récemment. Les principaux pays avec qui l'UEBL commerce, sont dans l'ordre, la Pologne, la Turquie, la Hongrie et la Tchécoslovaquie. Les importations portent sur du textile, notamment avec la Turquie, la Hongrie et la Pologne, mais s'élargissent également aux produits de la chimie (avec la Pologne, Hongrie) et de la métallurgie (non ferreux avec la Pologne, acier et véhicules automobiles avec la Tchécoslovaquie, matériel d'éclairage avec la Hongrie). Les balances commerciales sont positives vis-à-vis de tous ces pays grâce à certains points forts de l'UEBL, dans le domaine de l'automobile, de la chimie et des biens d'équipement, notamment. On observe cependant une certaine dégradation dans le domaine des biens intermédiaires.

Au total, même si l'on ne peut exclure un certain commerce intrafirmes avec l'Extrême-Orient (dans l'électronique notamment), il apparaît que les produits exportés par l'UEBL vers les zones de délocalisation diffèrent sensiblement des produits qu'elle en importe, et il semble donc que la théorie des avantages comparatifs puisse dans une certaine mesure, expliquer le commerce de produits manufacturés de l'UEBL, avec les zones à bas salaires.

Les secteurs que l'on a pu repérer dans l'industrie manufacturière, comme étant particulièrement exposés à la concurrence des pays à bas salaires et donc aux délocalisations, ont d'abord été les industries du textile, cuir et habillement et ensuite de la construction électrique. Actuellement, ces secteurs représentent ensemble en Belgique environ le cinquième de l'emploi industriel, soit 5% de l'emploi intérieur. La croissance de la production de ces secteurs durant les dernières années fût relativement faible et la production sur le territoire national ne semble généralement avoir pu être maintenue que moyennant une forte substitution capital-travail, qui est à l'origine d'une partie importante des pertes d'emplois industriels de ces dernières années. Ces pertes d'emplois ne peuvent cependant pas être imputées aux seules délocalisations, car des secteurs moins exposés aux délocalisations ont également perdu de nombreux emplois. D'autres facteurs, tels que les progrès de la technologie, l'organisation du travail ou encore la conjoncture, peuvent également avoir exercé une influence sur l'évolution de la productivité et donc l'emploi.

Finalement, de nombreux facteurs sont intervenus pour expliquer les fermetures d'entreprises ou pertes massives d'emploi industriel et il s'avère bien difficile de conclure quant à l'impact des seules délocalisations à l'étranger. L'analyse du commerce extérieur de la Belgique avec les zones à bas salaires a permis de recenser un certain nombre de produits sensibles, mais on ne peut se prononcer définitivement au seul vu des statistiques du commerce extérieur. Celles-ci ne donnent

aucune information sur les délocalisations de fonctions stratégiques, comme la distribution ou la R&D.

Tout au plus, l'examen de ces statistiques, confrontées à d'autres indicateurs, permet-il de relativiser le phénomène des délocalisations dans une économie tertiairisée comme l'est l'économie belge. Sans doute, la substitution de produits importés à bas prix à des produits nationaux, contribue-t-elle dans une certaine mesure à réduire l'emploi, mais elle permet aussi d'alimenter une demande croissante sans alimenter l'inflation, ni affecter la balance commerciale. Il importe pourtant de rester attentif à un phénomène qui est en expansion, s'attaque à de nouveaux domaines de production, et risque d'affecter à terme notre balance commerciale, dans la mesure où les exportations de biens d'équipement rendent ces pays de plus en plus aptes à nous concurrencer.

B. Les investissements belges et le travail à façon à l'étranger: une analyse basée sur la balance de paiements

Ce chapitre traitera successivement des sujets suivants:

1. Les données de la balance de paiements
2. Aperçu des chiffres totaux (UEBL)
 - Opérations en capital: IDE
 - Opérations courantes: travail à façon et contrats d'entreprise
3. Analyse détaillée des IDE (uniquement pour la Belgique)
 - Participations par zone géographique
 - Créations et extensions par zone géographique
 - Participations, créations et extensions par bloc économique: analyse détaillée
 - Prêts vers les pays les plus importants: analyse des soldes
4. Analyse détaillée des opérations courantes (uniquement pour la Belgique)
 - Le travail à façon
 - Les contrats d'entreprise
5. Conclusion

1. LES DONNÉES DE LA BALANCE DE PAIEMENTS

Il a été montré, dans le chapitre II, que la délocalisation peut se faire, en premier lieu, par des investissements directs à l'étranger (IDE) et par la conclusion de contrats de sous-traitance. Nous avons donc vérifié si les flux financiers y correspondant se retrouvent dans la balance de paiements¹³. Cependant, il faut remarquer que, comme il apparaît de la définition de la délocalisation au chapitre II.1, les investissements directs peuvent conduire à une délocalisation mais peuvent aussi avoir d'autres objectifs (voir les raisons de la délocalisation 0). Ceci ne peut être déduit des opérations en capital de la balance de paiements. Par conséquent, il est impossible, en se basant sur ces chiffres, d'affirmer, quelque chose d'absolu concernant la délocalisation: on ne peut observer qu'une tendance.

13. Les paiements effectués uniquement par des banques étrangères ne sont pas pris en compte ici.

Une étude de la balance de paiements de la Banque Nationale permet d'obtenir les données suivantes:

1. *Opérations en capital (investissements directs à l'étranger ou IDE)*

- 1.1. prises de participation par de nouveaux actionnaires
- 1.2. création (nouvelle filiale) et extension (augmentation du capital) de sociétés par des actionnaires déjà existants
- 1.3. prêts financiers entre sociétés apparentées, y compris les prêts à court terme
- 1.4. autres prêts financiers avec des entreprises non-apparentées, par conséquent surtout avec des banques

Cela signifie que, conformément à la littérature en la matière, les prêts sont également considérés comme des investissements directs à l'étranger. Pour une meilleure compréhension, nous considérerons ces deux éléments aussi bien ensemble que séparément. Les opérations en capital ne peuvent être ventilées qu'au niveau géographique et *pas au niveau sectoriel*.

Les prises de participation ne peuvent pas toujours être considérées comme des investissements durables. Comme nous l'avons mentionné plus haut, on ne parle d'un investissement qu'à partir de 10% de participation dans une entreprise. Cependant, on ne peut déduire des chiffres de la balance des paiements, si l'investisseur a l'intention d'acquérir le contrôle effectif et durable d'une entreprise étrangère. Un autre problème est posé par les bénéfices réinvestis, sur lesquels il n'y a, dans de nombreux cas, aucune information.

Enfin on doit, pour mesurer l'influence d'investisseurs étrangers dans un pays, considérer le stock d'investissements étrangers au lieu des flux de capitaux annuels et fluctuants. Peu de pays publient des chiffres à ce sujet. Il est possible de faire des évaluations, en cumulant les flux annuels (ce que nous ne faisons pas). Il y aurait alors d'autres problèmes importants, notamment la correction pour tenir compte de l'inflation et le traitement des amortissements.

2. Opérations courantes

- travail à façon (paiements via des banques pour le traitement de marchandises dont la propriété n'a pas été transférée de résidents à des non-résidents)
- contrats d'entreprise (flux financiers liés à de grands contrats d'entreprise pour des travaux d'infrastructure à l'étranger)

Pour ces opérations on dispose aussi bien de chiffres géographiques que sectoriels, mais ces derniers ne se rapportent qu'au total. Avec la répartition géographique on ne connaît que la nationalité du dernier opérateur qui paie ou doit payer. Seule la valeur ajoutée est enregistrée, et non la valeur totale du produit.

Compensations

A côté des paiements par les banques, ces chiffres comprennent également les compensations¹⁴, aussi bien pour les opérations courantes que pour les opérations en capital. Les transactions dont les paiements ont été compensés concernent:

- les créances et les dettes d'entreprises actives aussi bien à l'importation qu'à l'exportation, à l'égard d'un même non-résident, ce dernier étant à la fois fournisseur et client;
- le financement par certaines entreprises de dépenses à l'étranger au moyen de sommes qu'elles y ont reçues.

2. APERÇU DES CHIFFRES TOTAUX

1. Opérations de capital: IDE

Dans le tableau ci-dessous, nous avons réparti les investissements directs en quatre flux. Ce qui frappe immédiatement, c'est que la somme des soldes des participations, créations et extensions présente un solde positif sur toute la période, ce qui indique une importation de capital. Pour les deux derniers flux, les soldes additionnés sont globalement négatifs, sauf pour les années 1985 et 1989.

14. Ce sont surtout les prêts qui entraînent des compensations. Par exemple, les dépenses pour des prêts entre sociétés affiliées, en 1990, consistent pour 61% en compensations. En 1991, ce chiffre était de 73% et en 1992 de près de 90%. Pour les participations, il est négligeable et pour les créations et extensions il atteint un maximum de 25% (1991).

TABLEAU 21

Soldes des I.D.E. (1)

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
Participations	-2.3	10.3	-1.5	-23.8	12.6	-17.8	5.9	38.2	19.5
Créations et extensions	19.9	26.6	5.3	29.7	69.7	68.1	68.7	108.6	228.5
Prêts financiers à des sociétés affiliées	-9.7	13.5	-43.9	-7.9	-14.5	1.5	-38.8	-42.3	-247.5
Autres prêts financiers	4.0	-3.3	-4.9	5.4	2.4	10.7	7.5	-45.4	-4.7
Investissements directs à l'étranger (UEBL)	11.9	47.1	-45.0	3.4	70.3	62.5	43.4	59.2	-4.2

Source: B.N.B.

(1) = solde résidents + solde non-résidents
solde négatif = exportation de capital

L'importation de capitaux est prépondérante

L'ensemble des IDE présente généralement un solde positif. Celui-ci est dû surtout au solde positif des créations et extensions, sauf pour l'année 1986. Durant cette année, le solde des créations et extensions s'est en effet fortement réduit et au niveau des prêts à des sociétés affiliées, on a vu une exportation soudaine de capitaux d'un montant de près de 44 milliards. En 1992, il y eut également, pour les IDE, une exportation limitée de capitaux due presque exclusivement au solde très négatif de prêts à des sociétés affiliées. En 1988, l'importation de capital a atteint un point culminant avec plus de 70 milliards et s'est maintenue à ce niveau jusqu'en 1991, avec une légère baisse en 1990.

i. les prises de participations

Les investissements belges diminuent à partir de 1991

Si, dans le tableau ci-dessus, nous comparons uniquement les investissements, nous constatons qu'en 1985, 1988, 1991 et 1992 les non-résidents ont investi plus dans l'UEBL que les Belges à l'étranger. Pour les autres années, c'est au contraire la Belgique qui a davantage investi à l'étranger..

TABLEAU 22 Prises de participations (1)

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. A l'étranger par des résidents de l'UEBL									
investissements	11.9	10.3	32.2	64.5	44.3	80.4	83.0	26.3	27.4
désinvestissements	6.8	10.3	22.9	17.7	27.5	29.1	59.1	14.9	20.8
Solde 1	-5.1	0.0	-9.3	-46.8	-16.8	-51.3	-23.9	-11.5	-6.6
2. Dans l'UEBL par des non-résidents									
investissements	8.5	15.5	14.6	40.2	112.3	51.3	44.7	54.4	37.3
désinvestissements	5.7	5.2	6.8	17.2	82.8	17.8	14.8	4.7	11.1
Solde 2	2.7	10.3	7.8	23.0	29.5	33.5	29.8	49.7	26.1
Solde 1 + 2	-2.3	10.3	-1.5	-23.8	12.6	-17.8	5.9	38.2	19.5

Source: B.N.B.

(1) Solde négatif = exportation de capitaux

Dans le tableau ci-dessus, nous avons fait en même temps la distinction entre investissements et désinvestissements.

Par désinvestissement, on entend la vente par des résidents de participations dans une entreprise étrangère. Le solde des participations des résidents à l'étranger est globalement négatif, ce qui signifie une exportation nette de capital de l'UEBL. Face à un investissement brut de 27,4 milliards en 1992, il y a un investissement net de 6,6 milliards. Entre 1987 et 1992, les investissements dépassent de loin les désinvestissements. Nous voyons d'abord une hausse rapide des soldes, atteignant un point culminant en 1987, puis une baisse sensible en 1988 et une reprise en 1989. Après, nous constatons une chute soudaine en 1991 et une baisse constante des soldes jusqu'en 1992. Nous voyons également que les soldes des prises de participation par des non-résidents en UEBL accusent un mouvement positif. L'importation de capitaux augmente jusqu'en 1989, accuse une légère baisse en 1990 et atteint un point culminant en 1991 avec à peu près 50 milliards. En 1992, elle diminue à nouveau de moitié, passant ainsi à 26 milliards.

ii. Les créations et extensions

Hausse de l'importation de capitaux

En comparant uniquement les investissements des résidents et des non-résidents, nous voyons, dans le tableau ci-dessous, que les étrangers investissent bien plus dans l'UEBL que les Belges hors de l'UEBL. En 1992, la différence brute s'élève même à 293 milliards (= 375,3 - 82,3) affluant dans l'UEBL.

TABLEAU 23 Créations et extensions d'entreprises (1)

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. A l'étranger par des résidents de l'UEBL									
investissements	9.6	17.0	30.2	26.5	43.1	87.8	97.6	79.5	82.3
désinvestissements	1.7	6.6	2.8	5.5	2.5	13.4	14.1	18.5	28.3
Solde 1	-8.0	-10.4	-27.4	-21.0	-40.6	-74.4	-83.5	-61.0	-53.9
2. Par des non-résidents en UEBL									
investissements	45.7	48.5	63.8	76.1	138.4	170.7	195.5	249.9	375.3
désinvestissements	17.9	11.5	31.0	25.4	28.1	28.2	43.3	80.3	92.9
Solde 2	27.8	37.0	32.8	50.7	110.3	142.5	152.2	169.6	282.4 ^a
Solde 1 + 2	19.9	26.6	5.3	29.7	69.7	68.1	68.7	108.6	228.5

a. en 1992, 38% des investissements en Belgique par des non-résidents proviennent de France

Source: B.N.B.

(1) solde négatif = exportation de capitaux

Les investissements belges atteignent leur point culminant en 1990

Du tableau ci-dessus, il ressort également qu'en matière de créations et d'extensions, les soldes d'investissements et de désinvestissements par des résidents de l'UEBL sont exclusivement négatifs pour la période 84-92. Cette exportation de capitaux augmente d'abord progressivement jusqu'en 1987, mais à partir de 1988 nous constatons une hausse spectaculaire, avec un sommet en 1990 et ensuite une baisse jusqu'à 1992. Les investissements bruts accusent une forte baisse à partir de 1986, mais c'est surtout dans les années 89-90 que nous voyons des dépenses d'investissements très élevées, atteignant presque 100 milliards en 1990, ce qui coïncide avec le point culminant de la conjoncture. Dans la deuxième partie du tableau, nous voyons que le solde des créations et des extensions des non-résidents s'accroît constamment, passant de 28 milliards à peine en 1984 à plus de 282 milliards en 1992. C'est surtout en 1988 (un doublement) et en 1992 que nous constatons une hausse rapide, due principalement à l'augmentation des investissements, ce qui prouve que les investisseurs étrangers s'intéressent de plus en plus à l'UEBL.

iii. Les prêts financiers à des entreprises affiliées

Les centres de coordination faussent l'image

Si nous comparons ici les prêts accordés aux succursales étrangères par des résidents aux prêts accordés aux succursales dans l'UEBL par des non-résidents, nous voyons, dans le tableau ci-dessous, que les chiffres ne sont plus comparables, surtout pendant les trois dernières années de la période considérée. En 1992 les résidents de l'UEBL atteignent un chiffre de 9746 milliards en prêts accordés à l'étranger, tandis que le remboursement de prêts aux résidents de l'UEBL se

montent à 9454.8 milliards. Il s'agit de sommes beaucoup plus élevées que le PNB ou du même ordre de grandeur que toute la dette publique belge. Ces chiffres élevés peuvent s'expliquer par les transactions des centres de coordination¹⁵. Avant 1990, 1/5 des centres de coordination (mais c'étaient les plus importants) étaient considérés comme étant non-résidents, ce qui avait comme conséquence qu'un prêt du centre de coordination à Bruxelles à la maison-mère ayant son siège dans le même immeuble était considéré comme un prêt de l'étranger à la firme belge. En outre, tous les centres de coordination sont considérés, depuis 1991, comme étant résidents. Après la suppression du double marché des changes en 1990, ils devaient déclarer les opérations de leurs succursales à l'étranger. Cela signifie que de grandes entreprises multinationales devaient déclarer, par leur centre de coordination à Bruxelles, toutes les opérations financières de leurs succursales partout dans le monde. C'est pour cette raison que le poste "prêts" est devenu si important. De tels montants ne correspondent évidemment pas à la dimension des entreprises belges. Ils ne reflètent aucune réalité économique et on ne les retrouve donc pas dans l'analyse détaillée (contrairement aux données des statistiques internationales). Ce n'est qu'à la fin de cette analyse que nous donnerons un bref aperçu géographique des soldes.

TABEAU 24

Prêts financiers à des entreprises affiliées (1)

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. Par des résidents de l'UEBL à l'étranger:									
prêts accordés	113.6	194.3	299.4	391.6	573.2	855.7	2424.2	4112.7	9746.0
prêts remboursés	113.7	198.2	267.7	370.2	514.8	767.9	2294.7	3985.1	9454.8
Solde 1	0.1	3.9	-31.6	-21.4	-58.3	-87.8	-129.5	-127.6	-291.2
2. Par des non-résidents:									
prêts accordés	118.1	101.6	97.5	128.5	158.4	268.7	373.7	502.6	910.7
prêts remboursés	127.9	92.0	109.9	114.9	114.5	179.4	282.9	417.2	867.0
Solde 2	-9.7	9.6	-12.3	13.6	43.9	89.3	90.8	85.4	43.7
Solde 1 + 2	-9.7	13.5	-43.9	-7.9	-14.5	1.5	-38.8	-42.3	-247.5

Source: B.N.B.

(1) solde négatif: exportation de capitaux

Importante exportation de capitaux en 1992

On remarquera également, dans la première partie du tableau ci-dessus, que la faible importation de capitaux du début, fait place à une exportation croissante de capitaux à partir de 1986. D'abord limitée,

15. les Centres de coordination interviennent uniquement via des emprunts et n'ont aucune influence sur les participations, créations et extensions.

cette exportation s'accroît à partir de 1988, et double même, en 1992, par rapport à 1991 (291 milliards). Les prêts accordés et remboursés sont plutôt parallèles. Cependant, les recettes augmentent moins rapidement. Dans la deuxième partie du tableau nous voyons qu'en ce qui concerne les prêts par des non-résidents il n'y a eu une importation nette de capitaux qu'en 1984 et en 1986.

Pour les autres années, nous constatons que les prêts accordés aux succursales de l'UEBL sont plus importants que ce qui était payé aux étrangers. En 1990, le solde présente même un excédent record de 90 milliards, mais en 1992, il diminue de la moitié.

iv. Autres prêts financiers de banques

Si nous comparons les prêts accordés dans le tableau ci-dessous, des résidents et des non-résidents, nous voyons que le montant des prêts entrants (269,7 milliards en '92) est plus grand que celui des prêts sortants (29,3 milliards en '92), sauf en 86 et 88.

TABLEAU 25

Autres prêts financiers (1).

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. par des résidents de l'UEBL à l'étranger									
prêts accordés	1.8	7.5	65.1	15.5	53.5	27.1	13.2	22.9	29.3
prêts remboursés	2.1	3.8	55.2	11.4	53.8	18.8	10.4	12.4	19.6
Solde 1	0.3	-3.7	-9.9	-4.1	0.4	-8.4	-2.8	-10.5	-9.7
2. par des non-résidents à l'UEBL									
prêts accordés	18.0	19.7	25.3	50.9	42.3	61.4	126.1	123.1	269.7
prêts remboursés	14.2	19.2	20.4	41.4	40.2	42.3	115.8	157.9	264.7
solde 2	3.8	0.5	5.0	9.5	2.1	19.1	10.4	-34.9	5.0
Solde 1 + 2	4.0	-3.3	-4.9	5.4	2.4	10.7	7.5	-45.4	-4.7

Source: B.N.B.

(1) solde négatif: exportation de capitaux

Nous constatons aussi que les soldes des prêts de résidents à l'étranger sont très variables. En 1984 et 1988 il y a une légère importation de capitaux, tandis qu'en 1986, 1989 et 1991, il y a une nette exportation de capitaux s'élevant même, en 1991, à plus de 10 milliards. Après 1989, nous voyons que les prêts accordés s'éloignent clairement des prêts remboursés. Dans la seconde partie du tableau ci-dessus, le solde des prêts de non-résidents présente une évolution plutôt aléatoire. En 1989, il atteint même un excédent de 19 milliards mais en 1991, l'exportation de capitaux se chiffre à près de 35 milliards, à la suite d'une hausse très forte des prêts remboursés.

2. Les opérations courantes: travail à façon et contrats d'entreprise

Pour les opérations courantes, il s'agit de chiffres relatifs à la Belgique et non pas à l'UEBL. En outre, on a enregistré uniquement la valeur ajoutée des opérations et non la valeur totale du produit.

i. Le travail à façon

Davantage de commandes exécutées en Belgique

En ce qui concerne les opérations courantes nous voyons, dans le tableau ci-dessous, que le solde du travail à façon a atteint un point culminant en 1986, avec plus de 80 milliards. En 1987, nous constatons une chute soudaine du travail à façon, qui s'explique par le fait que, depuis 1987, les opérations d'une firme importante ne sont plus mentionnées dans les données relatives du travail à façon mais dans ceux relatifs à l'importation et à l'exportation. Après 1987, le solde reste assez stable, et les flux sortants et entrants sont parallèles, ce qui a comme conséquence que le solde présente peu de fluctuations. Ce solde nettement positif signifie que la valeur des tâches que nous exécutons pour l'étranger est plus grande que celle que les Belges font exécuter à l'étranger.

TABLEAU 26

Travail à façon payé par

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
des non-résidents à la Belgique	96.2	107.1	134.2	77.5	70.3	81.9	85.9	86.6	86.0
des résidents belges à l'étranger	36.5	49.1	53.6	14.1	17.1	18.7	18.8	13.6	15.2
Solde	59.6	58.0	80.6	63.5	53.2	63.3	67.1	73.0	70.8

Source: B.N.B.

ii. Les contrats d'entreprise

Davantage de commandes à l'étranger

Dans le tableau ci-dessous, on observe pour les soldes des contrats d'entreprise, un solde négatif sur toute la période, ce qui signifie que les Belges paient plus qu'ils ne reçoivent. Pour la période 84-88, cela reste limité, étant donné que les paiements par les résidents et les non-résidents se trouvent en équilibre. Pendant la période 89-91, les flux sortants dépassent de loin les flux entrants. Le solde atteint ainsi un sommet en 1989, avec 9 milliards de F. En 1992, le solde diminue de moitié, ce qui est dû exclusivement à une baisse des flux sortants.

TABLEAU 27

Contrats d'entreprise payés par (1).

En milliards de BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
des non-résidents à la Belgique	10.4	9.9	9.0	8.9	10.1	15.2	17.1	20.0	20.0
des résidents belges à l'étranger	11.8	13.1	13.6	12.6	14.9	24.2	25.5	28.3	24.2
Solde	-1.4	-3.2	-4.6	-3.6	-4.9	-9.0	-8.4	-8.3	-4.2

Source: B.N.B.

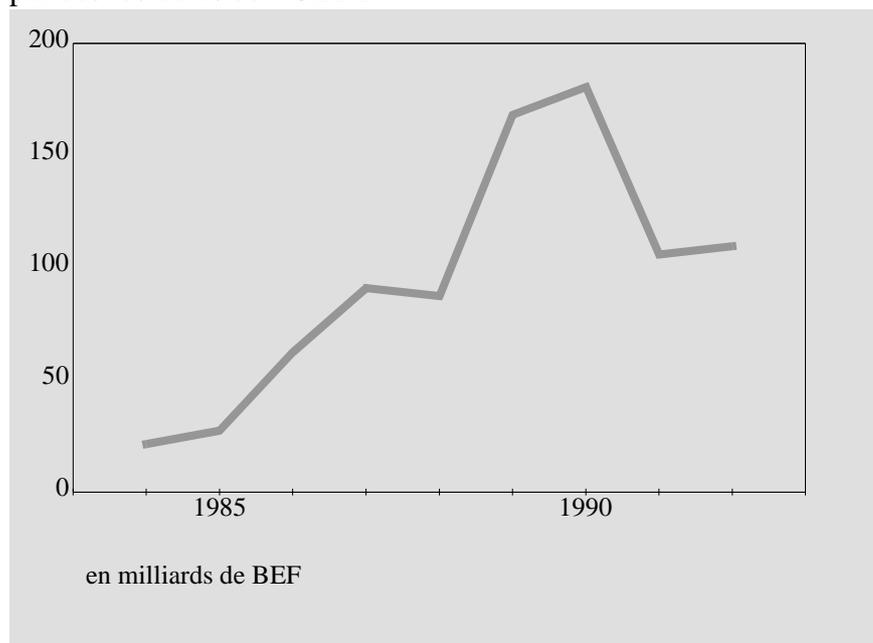
(1) solde négatif = exportation de capitaux

3. ANALYSE DÉTAILLÉE DE L'IDE

En ce qui concerne la problématique de la délocalisation, les prêts sont moins importants que les participations, les créations et les extensions (examinées en 1.1. & 1.2.). Pour cette raison, nous ne discuterons que brièvement, les soldes des prêts en fin de chapitre. Nous examinerons d'abord la tendance générale des participations, des créations et des extensions, et nous les comparerons à l'évolution observée en la matière, en France.

FIGURE 5

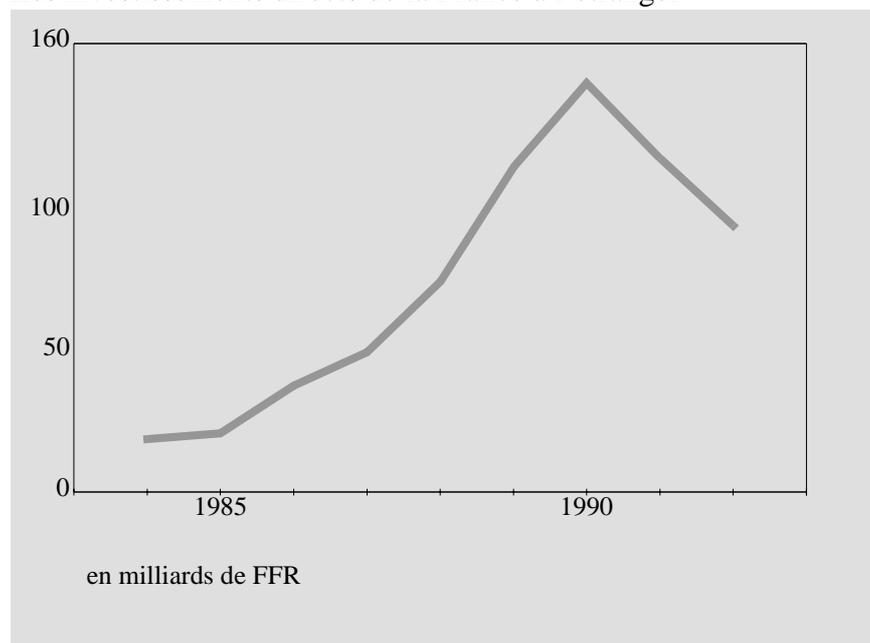
Participations, créations et extensions: Investissements à l'étranger par des résidents de l'UEBL



Source: B.N.B.

FIGURE 6

Les investissements directs de la France à l'étranger



Sources: Les 4 pages: les implantations industrielles à l'étranger, réalités et enjeux, Ministère de l'industrie, no. 23, juillet 1993

Une tendance similaire en Belgique et en France

Les graphiques ci-dessus présentent, d'une part, l'évolution des investissements en France (y compris les prêts), et, d'autre part, les participations, créations et extensions de l'UEBL (excepté les prêts, en raison du biais introduit par les centres de coordination). L'évolution des deux mouvements est parallèle, avec une légère baisse des dépenses de l'UEBL pour 1988 et 1991. Dans les deux cas, la forte hausse commence en 1986 et le sommet est atteint en 1990.

Nous examinerons d'abord séparément les deux flux de dépenses de la Belgique selon la zone géographique et, par la suite, l'ensemble de ces deux flux, mais selon les pays¹⁶. Il ne s'agit pas de chiffres de l'UEBL, mais d'opérations de résidents belges. Les mouvements de capitaux de la Belgique vers le Luxembourg ne sont pas connus.

1. Prises de participation par zone géographique

Cette partie traite uniquement des investissements belges à l'étranger sous forme de participations. L'ensemble est divisé en zones économiques, sauf la rubrique "reste", qui contient quelques petits Etats européens qui ne peuvent être classés dans un ensemble de coopération économique. Une partie de cette rubrique a une destination inconnue, mais cette part n'est vraiment importante qu'en 1990 (4 milliards).

16. La BNB distingue les deux flux sur base de la déclaration de l'opérateur. L'IBLC ne contrôle les mouvements que lorsqu'il s'agit de transactions de plus de 100 millions.

TABLEAU 28

Prises de participations à l'étranger par des résidents belges: investissements (1)

	En millions de BEF			En % du total		Croissance en %	
	1987	1990	1992	1987	1992	1987-1990	1990-1992
CE 10	53706	54742	17573	88.9	78.0	2	-68
AELE	1489	1159	1851	2.5	8.2	-22	60
ALENA	3556	10113	989	5.9	4.4	184	-90
Europe de l'Est	0	89	306	0.0	1.4	9999	243
Moyen-Orient	76	9	146	0.1	0.6	-88	1518
Afrique du Nord	7	11	7	0.0	0.0	65	-34
Afrique (reste)	127	226	92	0.2	0.4	78	-59
Amérique du Sud	15	21	168	0.0	0.7	44	693
Amérique centrale	509	83	719	0.8	3.2	-84	763
Inde + zone limi- trophe	2	13	0	0.0	0.0	493	-100
Asie de l'Est	737	273	648	1.2	2.9	-63	137
Océanie	78	1	1	0.1	0.0	-99	1
Autres	80	4012	29	0.1	0.1	4936	-99
TOTAL (2)	60381	70753	22528	100.0	100.0	17	-68

(1) Répartition en groupes de pays, voir annexe 2

(2) Uniquement pour la Belgique, pas pour l'UEBL

Source: B.N.B.

La part de la CE est la plus grande

Dans le tableau ci-dessus nous voyons que la part des 10 Etats-membres de la CE a baissé en 1992 (78%) par rapport à l'année 1987 (89%). Les investissements dans la Communauté ont d'abord augmenté un peu plus lentement que le total (2% entre 87 et 90) mais à partir de 1990, ils sont restés au même niveau. Cependant, il s'agit de la part la plus importante des investissements belges en participations. Si nous additionnons les parts de la CE 10, de l'AELE et de l'ALENA, nous obtenons, pour toute la période et sur une base annuelle, 90% du total. L'AELE augmente sa part, à partir de 1991, de 7,2%, ce qui correspond à plus de 3 milliards; en 1992, elle atteint même le chiffre de 8,2%. Au cours de ces deux dernières années, la croissance atteint 60%, ce qui est nettement meilleur que la croissance totale. Au cours de la période 87-90 l'ALENA est attrayante pour les investisseurs belges, avec un point culminant de 13,5 milliards en 1988 et une part de 33% du total. A partir de 1991, on constate une baisse atteignant, en 1992, le point le plus bas (1 milliard à peine).

Jusqu'en 1990 le chiffre de l'Europe de l'Est est négligeable mais en 1991, il atteint soudain 3,3 milliards (7,6% du total) et termine ainsi à la troisième place, après la CE et l'ALENA. Ceci est dû pour 100% à deux pays, la Tchécoslovaquie et la Hongrie. En 1992, l'Europe de l'Est attire 306 millions, qui vont principalement à la Tchécoslovaquie et à la Russie.

L'Amérique du Sud attire, en 1989, presque 1,5 milliards d'investissements belges, c.-à-d. près de 2% du total et presque entièrement pour le compte du Brésil. En 1991, 690 millions vont encore vers cette zone, principalement vers l'Argentine. Les autres années sont moins importantes pour l'Amérique du Sud. En 1988, c'est surtout l'Amérique centrale qui attire l'attention (1,2 milliards). En 1992 elle attire 3,2% du total et termine ainsi à la quatrième place. Pendant ces deux années, il s'agit surtout des Antilles hollandaises.

En 1987, l'Extrême-Orient a attiré plus de 700 millions. Avec 1,2% du total il termine à la quatrième place. Presque 90% de ce montant vont vers trois pays, c.-à-d. la Thaïlande, le Japon et la Chine. Les années suivantes, la somme oscille autour de 200 millions. En 1992, elle atteint à nouveau 650 millions (presque 3% du total). 64% de ce montant vont à Hong-Kong et 22% au Japon. Les "tigres" attirent donc peu d'investissements belges.

En résumé, cela signifie que:

- la CE occupe toujours la première place, en chiffres absolus et par rapport au total. En chiffres absolus, les participations prises à l'étranger atteignent 17,6 milliards en 1992, soit 1,5% du résultat d'exploitation brut des entreprises;
- il n'y a pas de délocalisation sous forme de participations en Afrique du Nord;
- la Belgique investit en Hongrie et en Tchécoslovaquie;
- et suit la tendance internationale en investissant dans la ALENA, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

2. Créations et extensions par zone géographique

Cette partie traite uniquement des investissements belges à l'étranger, sous forme de créations et d'extensions. Le total est divisé en zones économiques, sauf la rubrique "autres" qui contient quelques petits Etats européens qui ne peuvent être classés dans un ensemble de coopération économique. Une partie de cette rubrique-"autres" a une destination inconnue et devient importante à partir de 1988 et jusqu'à 1991. Pendant cette période, elle atteint en moyenne 16,6% du total avec 16,7 milliards en 1989, ce qui entraîne un biais dans les parts en pourcentages.

TABLEAU 29

Créations et extensions à l'étranger par des résidents belges: investissements (1)

	En millions de BEF			En % du total		Croissance en %	
	1987	1990	1992	1987	1992	1987-1990	1990-1992
CE 10	12836	54000	39935	53.6	75.2	321	-26
AELE	5524	10563	1784	23.1	3.4	91	-83
ALENA	3301	11494	7871	13.8	14.8	248	-32
Europe de l'Est	2	148	1273	0.0	2.4	6710	759
Moyen-Orient	83	126	162	0.3	0.3	52	29
Afrique du Nord	15	114	12	0.1	0.0	673	-89
Amérique du Sud	84	228	386	0.3	0.7	173	69
Afrique (reste)	205	1061	248	0.9	0.5	417	-77
Inde + zone limi- trophe	13	14	9	0.1	0.0	2	-37
Amérique centrale	342	327	182	1.4	0.3	-4	-44
Extrême-Orient	1494	1121	963	6.2	1.8	-25	-14
Océanie	73	9	0	0.3	0.0	-88	-97
Autres	0	14790	272	0.0	0.5	9999	-98
Total (2)	23937	93996	53098	100.0	100.0	293	-44

(1) Répartition en groupes de pays, voir annexe 2.

(2) Uniquement pour la Belgique, pas pour l'UEBL

Source: BNB.

La majeure partie des investissements reste à l'intérieur des pays de l'OCDE

Au tableau ci-dessus, nous voyons que la part des 10 pays de la CE en 1992 (75%) a augmenté par rapport à 1987 (53%). En moyenne, et sur 6 ans, ils n'obtiennent qu'un peu plus de la moitié des investissements totaux et seulement 25% en 1988. A partir de 1988, les investissements dans la Communauté augmentent plus rapidement que les investissements totaux. Ils augmentent de 244% en 1989 et atteignent un sommet en 1990 avec 54 milliards. Si nous comparons ces chiffres aux participations, il apparaît que, jusqu'en 1990, on a investi plus d'argent en participations, donc par des actionnaires existants, tandis qu'à partir de 1991, on a investi plus en créations et extensions, donc par de nouveaux actionnaires.

En 1987, l'AELE attire encore 5,5 milliards (soit 23% du total), mais tombe, en 1988, à un niveau très bas (1,5 milliards). En 1989 et surtout en 1990, l'accroissement est très important: 10,5 milliards, soit encore 11,2% du total. C'est surtout la Suisse et, dans une moindre mesure, la Suède qui en sont responsables.

La part de l'ALENA s'accroît sensiblement, de près de 14% en 1987, à un sommet en 1989: 20 milliards, soit plus de 24%. Les années suivantes, nous constatons une baisse progressive, le point le plus bas étant atteint en 1991. Mais en 1992, la part de l'ALENA atteint quand même 15% des investissements belges à l'étranger.

Au début de la période analysée, l'*Europe de l'Est* attire peu d'investissements belges, sauf en 1988 avec 350 millions pour la Hongrie. Après 1990, la part de ces pays connaît une croissance rapide, pour atteindre un sommet en 1992: presque 1,3 milliards, soit 2,4% du total. Comme pour les participations, ce sont presque exclusivement la Tchécoslovaquie et la Hongrie qui attirent les investissements. Pendant la période 90-92, les investissements belges en créations et extensions augmentent plus rapidement que tous les autres (+ 75%), tandis que la totalité des investissements au cours de la même période diminue plutôt (- 44%).

L'*Amérique du Sud* n'attire pas autant d'investissements, sauf en 1989 avec plus d'un demi-milliard, dont la majeure partie est destinée à l'Argentine. Fait surprenant, l'Amérique centrale se situe, en 1988, à la première place, donc avant la CE. Plus de 40% des investissements de cette année vont vers deux pays de cette zone. Sur un total de 17 milliards, les Bahamas en obtiennent 15 et les Bermudes, 2. Ce dernier pays en reçoit encore 3,8 milliards en 1989, soit plus que toute l'AELE pour la même année.

L'*Extrême-Orient* termine, en 1987, à la quatrième place avec 1,5 milliards (6,2% du total), qui vont surtout vers Hong-Kong. A partir de 1988, les investissements dans ces pays tombent à un niveau très bas. Après quoi, ils recommencent à monter lentement mais constamment. Leur part augmente de 1,2% en 1990 à 1,6% en 1991 et 1,8% en 1992. A partir de 1989, ce sont surtout, comme pour les participations, la Thaïlande et le Japon qui attirent le gros des investissements.

Pour être complet, il faut mentionner qu'en 1991 l'Afrique prend une place importante avec 1,3 milliards. C'est la moitié des investissements de cette année dans l'ALENA. Environ 54% de ce montant va vers le Gabon et 39% en Angola, qui avait déjà reçu près de 1 milliard en 1990. La Turquie est également importante, car elle attire, en moyenne, 200 millions par an et en 1991 même plus d'un demi-milliard.

En résumé, cela signifie que:

- à partir de 1990, les Belges investissent nettement plus en créations et extensions qu'en participations;
- comme pour les participations, mais dans une moindre mesure, la CE reste la destination la plus importante;
- ici non plus, il n'y a pas d'investissements importants en Afrique du Nord;
- comme pour les participations, la Belgique investit, à partir de 1991, en Tchécoslovaquie et en Hongrie;
- la Belgique suit la tendance internationale en investissant dans l'ALENA, en Amérique centrale et, dans une moindre mesure, en Amérique de Sud, avec, en 1988, un montant très élevé pour les Bahamas;
- l'Extrême-Orient devient, à partir de 1989, une zone d'investissements de plus en plus importante pour les Belges;

3. Participations, créations et extensions par bloc économique: analyse détaillée

Dans l'analyse précédente les investissements sont répartis en grandes zones géographiques. Ici nous répartissons les zones selon les pays, afin de savoir quels sont les pays qui intéressent les investisseurs belges. Dans cette partie les investissements en participations sont comptés avec celles en créations et extensions.

i. La Communauté européenne

Au début des années '80, on constate plutôt une baisse de la part des Européens dans les investissements réalisés au sein de la C.E.¹⁷, les investisseurs européens s'intéressant surtout aux Etats-Unis. Ces années-là, comme il y avait plutôt pénurie de capitaux dans les entreprises européennes, on cherchait à les utiliser de la façon la plus efficace possible. C'est pour cette raison, que les entreprises choisissaient plutôt d'investir sur un grand marché au pouvoir d'achat important, qui pourrait éventuellement prendre des mesures protectionnistes. Le risque de mesures pareilles n'existait pas dans le Marché Commun et, à l'intérieur de la Communauté Européenne, les exportations n'étaient donc pas menacées. Par contre, c'était le

17. D. de Laubier, *Economie Internationale*, La revue du CEPII: une décennie d'expansion des investissements directs, no 56, 4ième trimestre 1993, p. 3.

cas pour les Etats-Unis, notamment dans le secteur de l'acier, où l'on imposa des restrictions d'importation.

L'annonce, au milieu des années 80, du Marché Européen unifié, prévu pour le début de 1993, a incité les investisseurs européens à investir à nouveau sur ce marché. Il y avait à nouveau de bonnes perspectives au niveau de la croissance et on espérait une libéralisation rapide des marchés dans le secteur des services, surtout en ce qui concerne le monde de la banque et des assurances. On s'attendait évidemment aussi à une stabilisation des cours du change stables, à une discipline monétaire et à des coûts de transport réduits par la disparition des frontières.

Une raison supplémentaire est que la concurrence entre les entreprises, aussi bien sur le marché européen que sur le marché mondial, a conduit les entreprises à une élimination d'activités complémentaires, afin de prendre le "leadership" dans un segment du marché déterminé, aussi bien pour les marchandises que pour les services. On s'est donc concentré surtout sur quelques produits bien déterminés, pour croître ensuite par des fusions et des reprises.

TABLEAU 30

Participations, créations et extensions d'entreprises dans la CE 10: investissements par des résidents

En milliards de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	part en % dans la CE 1992
France	13.4	14.7	32.8	32.3	20.1	21.5	37,4
Royaume-Uni	43.1	4.4	28.3	23.1	10.3	9.3'	16,2
Pays-Bas	7.1	12.5	23.6	29.0	21.8	10.4	18,1
Allemagne (1)	1.0	0.6	8.2	12.0	5.5	3.9	6,8
Irlande	0.0	1.1	4.7	8.1	5.1	3.1	5,4
Espagne	1.0	0.6	2.5	1.0	1.5	6.9	12,0
Italie	0.8	0.8	3.5	1.6	3.0	1.6	2,8
Portugal	0.1	0.3	1.6	1.5	0.2	0.1	0,2
Grèce	0.1	0.4	0.1	0.2	0.0	0.5	0,8
Danemark	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.3	0,5
CE 10	66.5	35.6	105.4	108.7	67.8	57.5	100,0
Croissance annuelle CE 10	-	-46%	196%	3%	-38%	-15%	-

(1) + RDA à partir de 1991

Source: B.N.B.

La Belgique investit surtout dans les quatre pays voisins

Pour la période 87-92, 65% en moyenne des investissements en participations, créations et extensions d'entreprises par des Belges à l'étranger restent dans la Communauté Européenne. Du tableau ci-dessus il apparaît que le total des investissements pour les dix pays de la CE progresse jusqu'en 1990, ce qui est comparable à l'évolution du total général. Les pays qui attirent la majeure partie des investissements belges (88% en moyenne) sont évidemment les quatre pays voisins. En 1981, le Royaume-Uni occupait encore la première place et la France la deuxième, tandis qu'en 1992 la France termine à la première, les Pays-Bas à la deuxième et le Royaume-Uni à la troisième. L'Espagne est classée quatrième, avant l'Allemagne.

Pays à bas salaires dans la CE

A l'intérieur de la Communauté Européenne, on a des raisons diverses pour investir dans un autre Etat-membre¹⁸. Une première raison est d'ordre stratégique, l'objectif étant de s'implanter rapidement sur un marché, afin de pouvoir conquérir une position dominante. Ceci est moins important aujourd'hui que les barrières non tarifaires ont été supprimées au sein de la CE et que la concurrence jouera à plein. Il y aura cependant des entreprises qui essayeront, par des fusions et des reprises, d'agrandir le plus vite possible leur part du marché à l'intérieur de la CE et d'arriver à une position dominante. Une autre raison pour investir dans un autre Etat membre est de profiter des avantages comparatifs qu'offrent les pays moins développés. Cela s'explique par une concurrence plus intensive au niveau des prix. Certaines entreprises doivent abaisser leur prix de vente et pour pouvoir garder une marge suffisante, essaient de diminuer les coûts. Des pays comme l'Espagne, le Portugal et l'Italie mais aussi l'Irlande sont attrayants en raison de leur coût salarial faible, même si une mauvaise infrastructure peut diminuer cet avantage. Ainsi nous voyons, au tableau ci-dessus, que les investissements belges au Portugal augmentent de 80 millions en 1987 à 1,5 milliards en 1990. Les investissements belges en Italie augmentent de 1,2% du total EC en 1987 à 4,5% en 1991. L'Espagne connaît également une croissance spectaculaire, de 1,6% à peine du total EC en 1987 à 12% en 1992. L'Irlande n'obtient que 0,01% du total CE en 1987 et 7,6% en 1991. Selon une étude de la Commission Européenne¹⁹, environ 19% des entreprises, surtout des entreprises allemandes, suivraient, en 1988, la stratégie d'abaisser le coût salarial.

ii. L'ALENA ET L'AELE

Au début des années 80 mais aussi à la fin de cette décennie, la sous-évaluation du dollar avait comme conséquence que beaucoup

18. F. Ilzkovitz, Commission des Communautés Européennes; 1992: investissements étrangers et délocalisations, juin 1989.

19. Ibidem.

d'entreprises américaines étaient reprises par des entreprises étrangères. Du tableau ci-dessous, il apparaît qu'entre 1988 et 1990 les Belges ont beaucoup investi aux Etats-Unis (24,5 milliards en 1989). Au milieu des années 80, La surévaluation du dollar entraîna un accroissement des importations aux Etats-Unis. Ce qui a conduit à des mesures protectionnistes si bien que le marché est devenu plus accessible, par le biais des investissements. Le but principal des investissements est la pénétration du marché mais pas d'une façon exclusive.

TABLEAU 31

Participations, créations et extensions d'entreprises dans l'ALENA: investissements par des résidents belges

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Etats-Unis d'Amérique	6729	20927	24547	19202	8315	8532
Canada	128	36	1156	2387	289	327
Mexique	0	0	5	18	0	0
ALENA	6857	20963	25708	21607	8604	8860
Croissance annuelle ALENA	-	206%	23%	-16%	-60%	3%

Source: B.N.B.

On investit surtout aux Etats-Unis

Presque toutes les dépenses d'investissement belges mentionnées dans le tableau ci-dessus s'orientent vers les Etats-Unis. Le Canada et le Mexique reçoivent une partie minime, comparée au total de l'ALENA, bien que, depuis la perspective et l'approbation finale de cet accord, ce dernier pays est devenu plus attrayant. A cause de cet accord, certaines entreprises étrangères qui cherchent un accès au marché nord-américain pourraient opter plutôt pour le Mexique, en raison du coût salarial faible. Pour les investissements belges, nous voyons surtout que les prêts belges aux entreprises mexicaines (voir plus loin) entraînent une exportation de capitaux qui va toujours croissant. Quant aux investissements en capital fixe, ils sont encore peu importants (18 millions en 1990).

Surtout des investissements en Suisse

Au tableau ci-dessous nous voyons que les investissements belges dans l'AELE vont surtout vers la Suisse, la Suède et, dans une moindre mesure, la Norvège. L'accord sur la collaboration entre la CE et l'EFTA dans l'Espace Economique Européen, conclu à la fin de 1991 et signé au début de 1992, influence clairement les investissements belges dans les pays de l'AELE.

TABLEAU 32

Participations, créations et extensions dans l'AELE: investissements par des résidents belges

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Suisse	6789	1718	5960	9230	5966	2649
Suède	36	238	1630	168	468	939
Norvège	8	21	7	93	742	7
Autriche	127	12	20	92	317	32
Finlande	43	44	7	47	269	7
Liechtenstein	6	2	41	1	52	0
Irlande	4	0	0	0	0	0
AELE	7013	2036	7665	9631	7815	3634
Croissance annuelle AELE	-	-71%	277%	26%	-19%	-53%

Source: B.N.B.

C'est la Suisse qui attire le plus d'investissements (9,2 milliards en 1990) et ce, à un niveau beaucoup plus élevé que les autres pays de l'AELE pendant la période 87-92. Les investissements belges en Suisse sont comparables à ceux qui sont réalisés en Irlande. Le niveau élevé s'explique par la présence d'un grand nombre d'entreprises et de banques et par la stabilité et la fiabilité de la monnaie Suisse. A ces deux facteurs, s'ajoute la discrétion des banques. On ne peut certainement pas parler d'une délocalisation vers la Suisse en raison d'un coût salarial plus bas, étant donné que beaucoup d'entreprises suisses, par exemple l'industrie des montres, délocalisent vers des pays en voie de développement.

Les dernières années, la Suède a attiré également beaucoup d'investissements belges. C'était la conséquence d'une libéralisation progressive des marchés financiers à partir de 1986. A la fin de 1987, on commence à libéraliser, étape par étape, les opérations financières et les opérations de portefeuille entre la Suède et les étrangers, avec comme un point culminant en 1989, la suppression totale de la majeure partie du contrôle des changes. Au tableau ci-dessus nous voyons que, c'est cette année-là, que la Suède attire le plus d'investissements.

iii. L'Europe de l'Est

Le retour des anciens pays communistes à l'économie du marché a causé beaucoup de problèmes et beaucoup d'entraves restent encore à supprimer. Il subsiste encore beaucoup de matériel et d'équipe-

ments vétustes, et la majeure partie de l'infrastructure doit être renouvelée.

Il faut créer un cadre complètement neuf au niveau du personnel. Le management doit apprendre les techniques de l'économie de marché et le personnel exécutif doit s'adapter également à une production orientée sur le marché.

Mais au tableau ci-dessous nous voyons que le flux des investissements étrangers en Europe de l'Est démarre progressivement. Les privatisations qui ont lieu dans différents secteurs de l'économie contrôlés, dans le passé, par l'état, facilitent l'apport de capitaux privés étrangers. La part des investissements belges en Europe de l'Est se chiffre à 1% seulement des dépenses d'investissements belges pour la période 87-92, ce qui est encore très faible. Il apparaît cependant qu'il y a eu des investissements importants en 1991. Mais qui n'ont pu être poursuivis en 1992. Cela pourrait signifier que les entreprises qui voulaient y être présentes l'ont fait surtout en 1991.

Il n'y a pas encore beaucoup de projets de coopération industrielle.²⁰ Il y a bien quelques producteurs de voitures ouest-européens qui ont commencé à coopérer avec des producteurs de voitures est-européens et on a déjà pas mal investi dans l'agriculture et l'industrie alimentaire ainsi que dans le secteur des services (hôtels, restaurants, banques et télécommunications). Cela pourrait entraîner un changement de mentalité libérant la voie pour des investissements dans d'autres secteurs.

20. D. de Laubier, Une décennie d'expansion des investissements directs, o.c., p 25.

TABLEAU 33

Participations, créations et extensions: investissements en Europe de l'Est par des résidents belges

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Tchécoslovaquie	0	0	0	6	2185	1099
Hongrie	2	358	6	135	1770	289
URSS (1)	0	0	18	11	18	137
Pologne	0	0	9	10	30	50
Yougoslavie	0	0	1	72	3	0
Reste (2)	0	1	5	3	2	4
Europe de l'Est	2	359	39	238	4007	1580
Croissance annuelle Europe de l'Est	-	20001%	-89%	515%	1585%	-61%

(1) à partir de 1992, Russie + Ukraine

(2) = Roumanie + Bulgarie + RDA jusqu'en 1990

Source: B.N.B.

Surtout la Tchéquie et la Hongrie, à partir de 1991

Les pays est-européens qui attirent actuellement le plus d'investissements étrangers sont la Tchécoslovaquie (surtout la Tchéquie), la Hongrie et, dans une moindre mesure, la Pologne, comme nous le voyons au tableau ci-dessus. En 1991, les Belges ont investi pour un montant de 2,2 milliards en Tchécoslovaquie et de 1,8 milliards en Hongrie, tandis que ces chiffres étaient plutôt négligeables en 1987. En 1992, les investissements belges dans ces trois pays s'élevaient, au total, à environ 91% de l'ensemble des investissements en Europe de l'Est (y compris la Yougoslavie). Il s'agit clairement d'investissements en fonds propres d'entreprises, ce qui implique un plus grand risque. Etant donné que le niveau salarial y est actuellement encore beaucoup plus bas qu'en Occident, il est très attrayant de produire le plus près possible de l'Europe occidentale, avec un coût salarial plus bas. L'importation de technologie avancée compense, dans certains cas, le degré de formation plus bas du personnel.

Par contre, les investissements dans les républiques de l'ancienne Union Soviétique démarrent très lentement, parce que les circonstances socio-économiques et politiques ne créent pas un climat suffisamment favorable pour attirer des investissements. Une instabilité politique pendant la période 90-92 et une corruption possible en sont des exemples. C'est pour cette raison que les investisseurs belges ne sont pas encore prêts à investir beaucoup d'argent (137 millions en 1992) en fonds propres. Ce qu'ils font par contre par le biais de prêts financiers entre entreprises affiliées qui, pour 1991, s'élèvent à plus de 5 milliards (voir plus loin). Les secteurs intéres-

sants sont surtout les télécommunications et l'industrie²¹ des matières premières.

iv. L'Extrême-Orient

*Hong-Kong, le Japon,
la Thaïlande et
l'Indonésie attirent
l'attention*

Les pays de l'Extrême-Orient exercent actuellement une forte attraction sur les investisseurs étrangers, mais, pour la Belgique, il ne s'agit que de 1,2% en moyenne de l'ensemble des dépenses d'investissements pour la période 87-92. Pourtant, les Belges investissent de plus en plus dans ces pays (voir le tableau ci-dessous): de 0,5 milliards en 1988 à plus de 1,6 milliards en 1992 (soit autant qu'en Italie). Ce sont surtout les quatre "tigres" (Singapour, Hong-Kong, Taiwan et la Corée du Sud) qui offrent de bonnes perspectives pour les investissements étrangers, en raison de leur forte croissance économique, mais la Thaïlande (19,4% en 1992) et l'Indonésie (9,4% en 1992) occupent progressivement le devant de la scène en attirant des industries intensives en capital et caractérisées par une technologie avancée.²² Le glissement des investissements vers l'Asie du Sud-Est se produit surtout en raison de l'augmentation progressive du coût salarial dans le chef des quatre "tigres". Les derniers temps, le Vietnam et, dans une moindre mesure, le Cambodge, ont essayé d'attirer des investissements, en premier lieu dans l'industrie des matières premières, ces investissements proviennent encore surtout des entreprises multinationales japonaises et, depuis la suppression de l'embargo américain, également des Etats-Unis. La Belgique n'investit pas encore en capital fixe dans ces deux pays.

21. ibidem

22. United Nations, World Investment Report, 1993, Transnational corporations and integrated international production, New York, p. 46..

TABLEAU 34

Participation, création et extension: investissements par des résidents belges en Extrême-Orient.

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Part 1992
Hong-Kong	1219	181	356	214	18	608	37,7%
Thaïlande	257	17	260	675	610	312	19,4%
Japon	266	102	263	47	257	447	27,7%
Indonésie	38	0	5	198	122	152	9,4%
Singapour	279	9	11	21	16	25	1,5%
Chine	167	136	0	27	0	19	1,2%
Corée du Sud	1	2	109	5	127	40	2,5%
Taïwan	0	31	0	203	6	7	0,4%
Autres (1)	4	6	19	4	13	1	0,1%
Extrême-Orient	2231	485	1023	1394	1169	1611	100%
Croissance annuelle de l'Extrême-Orient	-	-78%	111%	36%	-16%	38%	-

(1) = Malaisie + Philippines + Corée du Nord

Source: B.N.B.

La Chine attire de plus en plus de capitaux étrangers mais il est souvent difficile de distinguer les investissements annoncés des montants réellement investis. Dans de nombreux cas il s'agit d'investissements entrant par Hong-Kong, donc pas directement de l'étranger. Aussi Hong-Kong figure-t-il à la première place, au tableau ci-dessus, comme bénéficiaire d'investissements belges. Cependant, c'est la Chine qui était le deuxième bénéficiaire, en ordre d'importance, parmi les pays en voie de développement²³.

Ici également ce sont une croissance économique rapide, des coûts bas et un marché intérieur au pouvoir d'achat grandissant qui sont à la base de la hausse. Dans le cas de la Chine, on peut dire qu'elle a amélioré ses relations avec les pays voisins; le statut de la nation la plus favorisée a été attribué à nouveau par les Etats-Unis et la révolte sur la place Tienanmen est presque oublié. Les "zones économiques spéciales" qui se trouvent dans le sud de la Chine et qui offrent des avantages fiscaux constituent un pôle d'attraction supplémentaire.

En ce qui concerne le secteur des services²⁴, on peut dire que les investissements étrangers dans ces pays y sont encore peu impor-

23. UNO, World Investment Report, O.C., p. 47.

tants, sauf à Hong-Kong et à Singapour, tandis que bon nombre de pays attirent des investissements étrangers d'entreprises de l'industrie manufacturière, pour améliorer de cette façon les importations.

En Extrême-Orient, le Japon est le principal investisseur, les Etats-Unis occupant la deuxième place²⁵. L'Europe, et surtout la Belgique, y est encore peu présente, exception faite pour la Grande-Bretagne. Notre continent ne découvre que lentement les possibilités offertes par les économies dynamiques en Extrême-Orient. De statistiques de l'OCDE²⁶ établies dans le cadre d'une réunion de travail à Bangkok, il apparaît que, pour la période entre 1980 et 1990, la CE n'est responsable que de 14% de l'ensemble des investissements étrangers chez les quatre "tigres" plus la Thaïlande et la Malaisie, tandis que le Japon ne l'est que pour 30%. Cependant, la majeure partie des investissements provient du groupe des pays asiatiques, avec 33% du total. Taïwan par exemple est maintenant un exportateur net de capitaux, avec 12 milliards de dollars pour la période 1988 - 1991.

Le Japon attire également beaucoup d'investissements belges. Ceux-ci sont passés de 100 millions en 1988 à près d'un demi-milliard en 1992..

v. Amérique latine

Peu d'investissements belges en Amérique du Sud

Une autre partie de la planète qui attire progressivement plus d'investissements est l'Amérique du Sud, mais, comme il apparaît du tableau ci-dessous, les investissements belges restent limités à 0,6% en moyenne de l'ensemble des investissements à l'étranger pendant la période 87-92, soit 0,5 milliards en 1992. Certains pays de cette région commencent lentement à tirer profit de leurs efforts pour arriver à un redressement économique, ou de leur plus grande stabilité politique, ou des deux. Les bénéficiaires sont surtout l'Argentine, l'Uruguay et, dans une moindre mesure, le Chili. Le sous-continent américain semble devenir une région prometteuse lorsqu'il s'agit d'attirer non seulement des investissements américains et japonais mais également européens, tant que l'inflation reste contrôlable et la situation politique stable.

Le climat des investissements s'est sensiblement amélioré pour les capitaux étrangers et le nationalisme parfois intransigeant a fait place à des mesures beaucoup plus souples. La discipline fiscale, la restructuration de la dette extérieure avec leurs créanciers privés et

24. Ibidem

25. Ibidem, p. 24.

26. D. de Laubier; Une décennie d'expansion des investissements directs, o.c.; p. 24.

la libéralisation de leurs économies semblent avoir porté leurs fruits. L'exportation de capitaux et de bénéfices a été rendue plus facile et la protection de la propriété intellectuelle a été améliorée. Dans certains pays, comme l'Argentine, le Chili et le Vénézuéla, on a déjà commencé à privatiser, ce qui devrait conduire à un accroissement rapide de capitaux privés en provenance de l'étrangers

TABLEAU 35

Participations, créations et extensions: investissements par des résidents belges en Amérique latine.

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Brésil	65	203	1529	177	61	285
Argentine	19	17	511	67	660	22
Uruguay	1	1	45	5	12	231
Chili	0	107	2	0	29	10
Reste (1)	13	0	9	0	3	6
AMERIQUE DU SUD	98	328	2097	249	766	554
Bahamas	0	14933	0	0	2	0
Iles Bermudes	367	2179	3850	4	647	31
Antilles hollandaises	10	1184	3	78	39	827
Reste	471	13	40	329	29	43
AMERIQUE CENTRALE (+ Caraïbes)	848	18308	4281	412	717	901

(1) = Colombie + Vénézuéla + Pérou + Bolivie + Paraguay + Ecuador

Source: B.N.B.

Des chiffres des dépenses d'investissements belges à l'étranger (tableau ci-dessus), il apparaît que la Belgique ne profite que dans une mesure limitée de la situation améliorée. Ce n'est que pour l'Argentine et l'Uruguay que l'on constate une certaine croissance. Le Brésil continue à attirer la majeure partie des investissements belges (encore plus de 1,5 milliards en 1989), mais sa situation est maintenant instable et il commence à perdre son attrait, de sorte que nos investissements sont retombés à 285 millions en 1992.

La zone des Caraïbes et les paradis fiscaux

En Amérique centrale et dans la zone des Caraïbes, ce sont surtout les paradis fiscaux qui attirent beaucoup d'investissements belges. Les Bahamas figurent à la première place avec près de 15 milliards de F en 1988, soit 18% du total des dépenses d'investissements belges de cette année ou encore, un peu plus que les investissements belges en France. Les Iles Bermudes attirent le capital de façon dispersée dans le temps, avec un total de 7 milliards sur la période

considérée. Les Antilles hollandaises sont également attrayantes, leur chiffre atteignant même 800 millions en 1992.

vi. Autres pays

Les pays qui attirent encore d'importants investissements belges sont regroupés au tableau ci-dessous. Il faut d'abord remarquer qu'il reste encore d'importants montants d'investissements dont la destination est inconnue. Sur toute la période, cela représente en moyenne 8% des dépenses globales d'investissements Belges à l'étranger, et le phénomène est surtout marquant en 1989, 1990 et 1991.

TABLEAU 36

Participation, création et extension: investissements par des résidents belges dans quelques autres pays importants.

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Turquie	132	232	571	126	673	162
Israël	1	3	16	4	21	110
Tunisie	10	19	25	30	13	10
Zaïre	57	3	0	2	90	5
Angola	0	0	0	980	511	216
Afrique du Sud	13	61	11	58	4	23
Libéria	0	2	1285	8	8	7
Inde	14	17	0	21	9	9
Australie	150	1	468	2	26	0

Source: B.N.B.

Surtout la Turquie

Au Moyen-Orient, la Turquie occupe la première place, du fait que c'est un pays voisin de la CE et que l'économie est orientée sur l'Occident. Israël figure à la deuxième place mais loin derrière la Turquie. Son attrait va croissant (110 millions en 1992).

En Afrique du Nord, c'est la Tunisie qui vient en tête. En 1987, ce pays n'attirait encore que 10 millions d'investissements belges; en 1990, ce montant avait triplé. L'importance de la Tunisie diminue pourtant. La faiblesse des investissements contraste d'ailleurs fortement avec l'importance du travail à façon, que l'on examinera plus loin.

Dans le reste de l'Afrique, c'est l'Angola qui attire le plus d'investissements belges. Un autre pays qui obtient un résultat remarquable, c'est le Libéria, mais c'est surtout dû à l'année 1989, car, pendant les années suivantes, les investissements dans ce pays retombent à un ni-

veau assez bas. L'Afrique du Sud attire les investisseurs belges d'une façon très aléatoire. La plupart des investissements en Afrique se font dans l'industrie des matières premières, que ce soit pour l'exploitation du pétrole ou pour l'extraction du minerai de fer.

A partir de 1988, le Zaïre n'attire plus les investisseurs belges. En 1990, il atteint néanmoins encore un sommet de 90 millions. Cela peut paraître étrange, étant donné les liens étroits qui existent entre la Belgique et le Zaïre, mais l'instabilité politique et le triste état des infrastructures ne favorisent pas les investissements étrangers.

L'Inde commence à s'ouvrir aux investissements étrangers mais les investisseurs doivent souvent lutter contre une bureaucratie paralysante²⁷. Du tableau ci-dessus, il apparaît que les investisseurs belges ne s'intéressent pas beaucoup à ce pays.

L'Australie a atteint quelques sommets (près d'un demi-milliard en 1989), mais, ce progrès n'est pas tellement attrayant pour les investisseurs belges, vu la distance.

vii. Résumé

- Nous investissons surtout chez nos quatre voisins.
- Les pays à bas salaires faisant partie de la CE deviennent plus attrayants.
- La Tchécoslovaquie et la Hongrie sont les grands pôles d'attraction en Europe de l'Est à partir de 1991, mais restent relativement peu importantes par rapport à la CE.
- En Extrême-Orient, ce sont surtout Hong-Kong, le Japon, la Thaïlande et l'Indonésie qui attirent l'attention, mais ils restent relativement peu importants comparés à la CE.
- La Tunisie attire peu d'investissements belges, la Turquie un peu plus, mais le montant reste relativement peu important.

4. Prêts aux pays les plus importants: analyse des soldes

Comme nous l'avons indiqué plus haut, les prêts seront traités séparément. Dans le tableau ci-dessous, nous avons ajouté les prêts aux sociétés affiliées aux prêts accordés par des banques. Nous donnons uniquement les soldes des résidents, étant donné que les chiffres des prêts accordés et remboursés sont biaisés par les centres de coordination.

27. World Investment Report, O.C., p. 23.

TABLEAU 37Prêts accordés par des résidents: soldes ²⁸

En millions BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
CE 10	-17.1	-22.5	-70.0	-143.8	-193.7	-258.3
Allemagne	-3.9	-5.4	-76.7	-205.9	-204.0	-159.0
France	-1.9	-15.6	27.2	4.9	-10.6	-49.0
Espagne	-0.3	-1.2	-2.0	-1.0	-0.3	-37.6
Pays-Bas	-12.4	10.3	-18.0	34.0	20.2	-24.7
Italie	2.1	-0.4	-2.1	22.1	8.9	-17.4
Irlande	0.0	-0.1	0.4	-6.3	2.4	-8.1
Portugal	-0.6	-0.3	0.1	-0.6	0.0	-0.9
Danemark	-0.2	-0.8	0.1	0.7	1.4	0.7
Royaume-Uni	0.3	-8.8	1.0	8.2	-11.3	37.7
Grèce	-0.3	0.0	0.1	0.0	-0.4	-0.2
Institutions européennes établies dans l'UEBL	-0.1	0.1	0.0	-0.3	-5.8	3.3
AELE	-6.5	-11.6	9.5	48.7	67.0	14.9
Autriche	-0.3	0.0	-0.7	24.6	29.8	-5.9
Suisse	2.1	-6.0	12.0	13.4	24.1	-4.9
Finlande	0.0	0.0	-0.1	1.1	0.3	-0.7
Norvège	-0.5	3.8	2.8	-0.4	-4.5	2.9
Suède	-7.8	-9.5	-4.3	10.5	17.1	24.2
ALENA	1.4	-19.6	-5.0	-6.5	-1.4	2.5
Mexique	-1.1	0.9	-0.9	-2.7	-3.9	-2.9
Canada	-0.7	0.0	-3.0	-4.2	-5.3	1.0
Etats-Unis d'Amérique	3.2	-20.5	-1.1	0.4	7.8	4.3
EUROPE DE L'EST	0.3	-0.2	0.1	0.5	-5.4	-0.9
URSS	0.0	0.0	-0.1	0.4	-5.1	-0.4
Turquie	-2.5	-0.1	0.0	-0.4	-0.6	1.2
EXTREME-ORIENT	-1.6	1.3	-2.1	-0.2	-5.7	-8.3
Malaisie	0.0	-0.2	0.0	0.0	-0.9	-2.6
Singapour	-1.2	0.0	-1.6	0.0	0.1	-1.3
Indonésie	0.3	2.2	-0.1	-0.7	-0.7	-0.5
Thaïlande	-1.0	-0.2	0.1	-0.4	-0.3	0.1
Corée du Sud	0.2	0.0	-0.1	3.7	-1.4	0.1

En millions BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Hong-Kong	-0.5	0.3	0.2	0.0	1.3	2.0
Japon	0.6	-1.0	-0.8	-2.5	-3.5	-6.9
AFRIQUE						
Libéria	3.7	-2.2	-1.2	0.9	-0.6	0.4
AMERIQUE DU SUD						
Argentine	0.0	-0.3	-2.1	0.3	0.1	0.1
Brésil	-0.1	0.0	-3.5	-0.9	0.3	0.2
CARAIBES						
Iles Bermudes	-0.1	-0.9	-0.8	-69.6	-41.4	-26.2
Panama	-1.5	-4.1	2.3	-0.1	-1.2	-2.0
Iles Caïman	-2.6	-0.4	0.0	0.0	0.0	-1.2
Antilles hollandaises	0.0	0.0	0.0	-1.1	0.7	0.3
Aruba	0.4	-1.8	-1.3	-1.7	-0.1	5.4
TOTAL	-28.5	-63.7	-78.7	-143.9	-145.1	-231.5

Source: B.N.B.

La CE et principalement l'Allemagne attirent la majeure partie des prêts

Parmi les 10 pays de la CE, nous voyons que l'Allemagne a attiré, au cours des trois dernières années, un grand nombre de prêts. Entre 1989 et 1992, des prêts de résidents belges d'un montant de plus de 645 milliards sont allés vers l'Allemagne. La vente, par la Treuhand Anstalt, d'entreprises situées dans l'ancienne RDA en est une raison importante. Pendant les deux dernières années, les entreprises françaises ont également bénéficié d'un grand nombre de prêts, qui ont atteint, en 1992, un total de près de 50 milliards. Pourtant, plus de 27 milliards de prêts accordés à des entreprises françaises ont été remboursés en 1989. En ce qui concerne les Pays-Bas et l'Italie, le mouvement est très aléatoire. Quant à l'Espagne, elle a attiré, depuis 1987, des prêts d'un montant total peu important, mais en 1992 elle a fait un bond inattendu (plus de 37 milliards). L'Irlande a remboursé un grand nombre de prêts après 1990. Le Portugal reste à un niveau bas mais attire surtout des prêts tandis que le Danemark en rembourse plutôt. Le Royaume-Uni connaît une évolution aléatoire mais en 1992 il a remboursé des prêts d'un montant total de 37 milliards, soit la somme la plus élevée de cette année-là.

28. Solde = prêts accordés - prêts remboursés
 - Chiffres belges, sans le Luxembourg
 - Un signe - signifie une exportation nette de capitaux

Pour les pays de l'AELE, il faut remarquer qu'en 1990 et 1991 beaucoup de prêts ont été remboursés, notamment par l'Autriche, la Suisse et la Suède. Pour ce dernier pays le chiffre augmente même jusqu'à 24 milliards en 1992, soit le deuxième montant, en ordre d'importance, de 1992. En ce qui concerne l'ALENA, on remarquera d'abord le montant de 20 milliards pour des prêts qui sont allés en 1988 vers des entreprises aux Etats-Unis. Pour les autres années, on constate un mouvement en sens inverse mais avec des montants moins importants. Les dernières années, le *Canada* et surtout le *Mexique* attirent également beaucoup de prêts provenant de la Belgique. En 1991, des prêts d'un montant net de 5 milliards sont allés vers le Canada et près de 4 milliards vers le Mexique.

Dans le reste de l'Europe, c'est surtout l'ancienne URSS qui a bénéficié de prêts (5 milliards en 1991). La *Hongrie* ne commence qu'en 1992 avec 1 milliard à peine. La Turquie oscille entre 2,5 milliards de prêts accordés en 1987 et 1,2 milliards de prêts remboursés en 1992.

En Extrême-Orient, on constate d'abord que le Japon attire continuellement des prêts belges et que le montant augmente d'année en année. La *Malaisie* et *Singapour* en attirent également, avec, pour la Malaisie, encore 2,6 milliards en 1992. L'Indonésie est devenue attrayante au cours des dernières années, tandis que pour la *Corée du Sud* et *Hong-Kong*, c'est plutôt la tendance inverse. La *Chine* ne commence qu'en 1990, à un niveau très bas, mais en 1992 elle présente déjà un solde positif.

En Amérique centrale et dans la zone des Caraïbes, ce sont surtout les "paradis fiscaux" qui attirent de l'argent. Pendant la période 90-92, les Iles Bermudes obtiennent à elles seules plus de 137 milliards provenant de la Belgique. Cela signifie que, pour les prêts qui quittent la Belgique, elles terminent à la deuxième place, après l'Allemagne, aussi bien en 1990 qu'en 1991. Le Panama, les Iles Caïman et Aruba attirent également beaucoup d'argent belge.

Enfin, en ce qui concerne le reste du monde, on constate que les échanges entre la Belgique et le Libéria sont importants, que ce soit sous la forme de prêts accordés ou remboursés. D'autres bénéficiaires importants sont le Brésil, avec 3,5 milliards en 1989, et l'Autriche, avec 2 milliards pendant la même année.

4. ANALYSE DÉTAILLÉE DES OPÉRATIONS COURANTES

Etant donné que le travail à façon n'est pas compris dans les investissements directs, il sera examiné séparément. Les contrats d'entreprise seront également discutés ici, bien qu'ils soient moins importants pour la délocalisation.

1. Le travail à façon

i. Analyse sectorielle

Le travail à façon est défini comme étant les paiements par des Belges à des entreprises à l'étranger pour le traitement de marchandises dont la propriété n'est pas transférée et qui restent donc belges. Ces paiements sont classés par secteur, selon le volume moyen des montants sur la période 1987-1992. Il s'agit uniquement de chiffres belges, et non pas UEBL.

TABLEAU 38

Le travail à façon: payé à l'étranger par des résidents belges (les 16 secteurs les plus importants) Source: B.N.B.

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Part moyenne 87-1992
Matières fissiles et fertiles	3743	5586	4475	4110	1167	1488	21.7%
Chaussures et vêtements	2316	2063	2731	3537	2129	2875	16.5%
Produits chimiques	1385	1831	1735	1908	947	1429	9.8%
Services du commerce de gros	1185	1283	1936	1041	1037	1371	8.3%
Papier, papeterie, imprimés	129	1012	1202	1093	1019	1376	6.2%
Produits textiles	892	954	894	1006	880	904	5.8%
Produits métallurgiques	798	900	784	561	1431	944	5.8%
Produits alimentaires	360	357	511	634	503	896	3.4%
Installations et équipements électro-techniques	193	310	527	473	512	385	2.5%
Produits métalliques, sauf machi- nes et moyens de transport	196	196	261	629	338	579	2.3%
Articles en caoutchouc et plastic	134	221	422	656	447	229	2.2%
Auxiliaires financiers et d'assu- rances, etc...	250	305	383	398	391	272	2.1%
Automobiles et moteurs	1032	211	180	28	171	105	1.8%
Machines pour l'agriculture et l'industrie	339	508	197	130	136	142	1.5%
Bâtiments, construction de routes et constructions hydrauliques	63	127	251	284	392	291	1.5%
Moyens de transport autres que les automobiles	57	46	327	298	412	265	1.5%
TOTAL	13784	16835	17885	18139	13031	14935	-
Croissance annuelle	-	22%	6%	1%	-28%	15%	-

Chaussures et vêtements

Du tableau ci-dessus, il ressort que le montant total du travail à façon est passé de 13,8 milliards en 1987 à 18,1 milliards en 1990, pour retomber ensuite à 13 milliards en 1991, soit encore plus bas qu'en 1987. En 1992, le travail à façon augmente de nouveau de 14,6% par rapport à 1991. Plus de la moitié (56,3%) du travail à façon adressé à l'étranger par des entreprises belges va vers les 4 secteurs suivants:

- matières fertiles et fissiles
- chaussures et vêtements
- produits chimiques
- services du commerce de gros.

Les matières fissiles et fertiles sont la branche pour laquelle la Belgique a durant les années 87-92, dépensé le plus en travail à façon à l'étranger. Mais ce secteur n'est pas important pour le phénomène de la délocalisation.

Le second secteur concerné par le travail à façon à l'étranger est celui des chaussures, des vêtements et de la confection.²⁹

Jusqu'en 1990, ce secteur figurait à la deuxième place mais à partir de 1991, il occupe la première. Cette année-là il retombe pourtant à un niveau sensiblement plus bas qu'en 1990³⁰. Pour plus de détails, on se référera aux paragraphes distincts du chapitre VI sur ces deux secteurs d'activité.

Le secteur chimique occupe toujours la troisième place, sauf en 1991, où il termine en sixième position³¹.

Les services du commerce de gros occupent presque toujours la quatrième ou la cinquième place mais atteignent un sommet unique en

29. Ce secteur comprend les chaussures, les pantoufles entièrement ou partiellement en cuir, les chaussures faites à la main, les vêtements de confection, d'autres produits de confection, vêtements de dessus et sous-vêtements sur mesure, textile de ménage, couvertures et couvre-lits cousus, textile de maison, tentes, bâches, drapeaux, fabriqués hors des ateliers de tissage, pelletterie.

30. Sur base des données des statistiques de production de l'INS, la fédération de l'habillement aboutit, dans ses rapports annuels, à des données sur le travail à façon qui s'écartent fortement des données de la balance de paiements. Il s'agit des montants suivants: 6,9 mia en 1991 et 9,2 mia en 1992. Voir chapitre VII A.

31. Ce secteur comprend les groupes suivants: produits de l'industrie pétro- et carbochimiques, d'autres produits chimiques de base, peinture, vernis et encres d'imprimerie, autres produits chimiques, principalement ceux avec une application industrielle et agricole, produits pharmaceutiques, savons, produits lessiviels et de nettoyage, articles cosmétiques, autres produits chimiques utilisés dans le ménage et dans les bureaux.

1989, avec près de 2 milliards de travail à façon. Voir à ce sujet le chapitre sur la distribution.

Le secteur du papier, de la papeterie et des imprimés ne représentait, en 1987, que 1% du travail à façon total, mais il fait un bond spectaculaire en 1988, avec 6% du total. En 1992, il termine même à la quatrième place avec 1,4 milliards (9,2% du total).³²

Dans le secteur des produits textiles, le travail à façon reste assez stable sur la période 87-92. Il atteint un sommet en 1990 mais régresse légèrement pendant les deux années suivantes. Il s'agit, en l'occurrence, de travaux comme blanchir, teindre, imprimer, apprêter ainsi que d'autres formes de transformation de produits textiles.

Le secteur des produits métallurgiques connaît une évolution différente et atteint un point culminant en 1991, en terminant à la deuxième place avec 1,5 milliards. Il se maintient à un bon niveau en 1992.³³

Dans le secteur des produits alimentaires, le travail à façon continue à augmenter, de 360 millions en 1987, à près de 900 millions en 1992.³⁴

Après une forte montée, les articles en plastique et en caoutchouc atteignent un sommet en 1990 mais retombent, en 1992, au niveau de 1987. Le secteur des automobiles et des moteurs connaît une baisse spectaculaire en 1988. En quatre ans à peine, le travail à façon dans ce secteur est passé de 1 milliard en 1987, à 28 millions en 1990, mais il augmente de nouveau dans les années qui suivent pour retrouver son ancien niveau. En 1989, le secteur des machines pour l'agriculture et l'industrie accuse également une forte baisse par rapport à l'année précédente et se maintient à ce niveau pendant les quatre années suivantes. Les moyens de transport autres que les automobiles connaissent une hausse soudaine en 1989 et se maintiennent à ce niveau pendant les quatre années qui suivent.

32. Le secteur comprend les groupes suivants: cellulose, papier et carton, papeterie, cartonnage, journaux, imprimés, produits de maisons d'édition

33. Les produits fabriqués dans ce secteur sont: le fer et acier bruts, les tôles laminées à chaud et à froid, et les métaux non-ferreux.

34. Ce secteur comprend toute une série de biens de consommation comme le sucre, les produits de cacao, la sucrerie, la glace de consommation, le fourrage, la levure, l'esprit-de-vin, boissons distillées par la fermentation de produits agricoles, le champagne, les apéritifs sur base de vin, le cidre, le malt, la bière, les eaux minérales, les limonades et les tabacs.

ii. Analyse par pays

Le tableau ci-dessous donne la répartition géographique du travail à façon payé par la Belgique à l'étranger. Cependant, on ne connaît que la nationalité du dernier opérateur qui paie ou est payé: on ne connaît donc pas le pays. Les chiffres ne sont pas ceux de l'UEBL, mais uniquement de la Belgique. Il faut mentionner aussi que les chiffres de la Banque Nationale ne permettent pas de faire le croisement pays-secteur.

TABLEAU 39

Le travail à façon: payé à l'étranger par des résidents belges (les 20 pays les plus importants)

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Part moyenne 87-92
France	6216	7564	7215	6745	3523	3557	35.7%
Pays-Bas	1657	2974	4460	3775	3543	4272	21.2%
Allemagne	2199	2986	2963	3067	2912	2432	17.0%
Tunisie	511	585	1027	1247	924	1093	5.5%
Royaume-Uni	585	555	535	487	392	400	3.0%
Suisse	1089	91	242	367	312	571	2.7%
Etats-Unis d'Amérique	199	468	306	778	389	301	2.5%
Italie	460	351	284	162	124	891	2.3%
Portugal	336	352	268	131	112	168	1.4%
Institutions internationales ayant leur siège hors de l'UEBL	0	0	379	679	2	206	1.3%
Hongrie	72	134	138	161	147	136	0.8%
Maroc	39	73	124	154	166	195	0.8%
URSS	242	459	12	10	0	0	0.7%
Japon	80	70	170	105	159	79	0.7%
Taïwan	16	49	86	108	163	120	0.6%
Pologne	24	29	26	59	83	170	0.4%
Yougoslavie	92	77	59	61	45	19	0.4%
Hong-Kong	11	62	70	105	57	29	0.3%
Roumanie	56	41	45	35	18	10	0.2%
Norvège	30	0	2	10	96	59	0.2%

Source: B.N.B.

Sur la période examinée, on peut considérer que les 3/4 du travail à façon payé à l'étranger, par les résidents belges, sont réalisés dans les quatre pays voisins pris ensemble. Cela s'explique partiellement par le montant important consacré aux matières fissiles et fertiles (voir le tableau précédent). La France a atteint un sommet en 1989 mais en 1992 elle est retombée à la moitié de ce chiffre. Les Pays-Bas atteignent également un point culminant en 1989 mais stagnent au même niveau jusqu'en 1992 et terminent ainsi à la première place. L'Allemagne grimpe lentement, pour atteindre plus de 3 milliards en 1990. En 1991, elle se maintient à ce niveau, bien que le total (voir le tableau précédent) descende très bas. Le Royaume-Uni débute avec presque 600 millions en 1987 mais descend constamment, jusqu'à 400 millions en 1992. L'Italie descend jusqu'en 1991. En 1992, elle connaît une croissance spectaculaire, son chiffre étant sept fois celui de l'année précédente. Le Portugal atteint son niveau le plus élevé en 1987, avec 336 millions, mais ce montant diminue de la moitié en 1990 et reste à ce niveau jusqu'en 1992.

*Délocalisation de
l'industrie de
l'habillement vers la
Tunisie*

La Tunisie termine à la quatrième place. En 1989, les dépenses belges pour du travail à façon en Tunisie doublent par rapport à l'année précédente, atteignant 1 milliard, montant qui maintient à ce niveau jusqu'en 1992. Le Maroc connaît par ailleurs, sur toute cette période, une croissance annuelle positive et passe de 39 millions en 1987 à 195 milliards en 1992.

La Suisse attire 1 milliard en 1987 mais retombe à un niveau négligeable en 1988, pour remonter ensuite lentement jusqu'à un demi-milliard en 1992. Les Etats-Unis suivent la même tendance que le total général, atteignant un sommet en 1990 avec près de 800 millions.

La Hongrie double en 1988 le montant du travail à façon qui lui est payé par La Belgique. Contrairement à ce qu'on a observé en matière d'investissements, le travail à façon commandé par la Belgique à la Tchéquie est resté négligeable. Le travail à façon adressé à la Pologne ne commence à monter qu'en 1990 et double même son chiffre en 1992. L'Union Soviétique, la Yougoslavie et la Roumanie présentent toutes une tendance descendante jusqu'en 1992.

Taiwan progresse jusqu'en 1991 et baisse légèrement en 1992. Le Japon et la Norvège montent constamment jusqu'en 1991 mais accusent une légère baisse pour 1992. Hong-Kong monte jusqu'en 1990 mais retombe ensuite à un niveau, assez bas en 1992.

Les indications pour 1993 montrent que la tendance décrite ci-dessus se poursuit.

En résumé, cela signifie:

- A côté des matières fissiles et fertiles, les trois secteurs les plus importants sont: les chaussures, les vêtements et le textile, les produits chimiques et la papeterie et les imprimés.
- Les quatre pays voisins de la Belgique absorbent la plus grande part du travail à façon belge adressé à l'étranger.
- La Tunisie et, dans une moindre mesure, le Maroc, sont importants en raison de la délocalisation de l'industrie de l'habillement et du cuir. Dans ce secteur, les chiffres de la Turquie sont négligeables (un point culminant en 1990: 41 millions).
- La part de l'Europe de l'Est est, en moyenne, aussi grande que celle de la Suisse. La part la plus importante est celle de la Hongrie. La Pologne connaît une hausse très forte.
- L'Extrême-Orient est relativement peu présent. Seuls le Japon, le Taiwan et Hong-Kong ont quelque importance.

2. Les contrats d'entreprise

Bien qu'ils n'ont pas un lien direct avec les délocalisations, les contrats d'entreprises sont traités dans ce chapitre, parce qu'ils peuvent donner lieu à des exportations et peut-être à une délocalisation.

i. Analyse sectorielle

Des contrats d'entreprise sont conclus entre un résident belge et une entreprise étrangère afin d'exécuter de grands travaux de construction ou des études à l'étranger supervisés par des ingénieurs. Sur la période 1987-1992 nous constatons, pour les dépenses totales, une croissance rapide jusqu'en 1989, avec une augmentation de 68% par rapport à 1988. Par la suite, la croissance diminue sensiblement, descendant à 6,4% en 1990. En 1992 on note même une régression

TABLEAU 40

Contrats d'entreprise: payés à l'étranger par des résidents (les 10 secteurs les plus importants).

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Part moyenne 87-92
Produits chimiques	456	1133	3137	6560	8766	7294	25.8%
Bâtiments, construction de routes et constructions hydrauliques	2209	2995	5382	5360	4343	3919	22.9%
Produits métalliques, excepté les machines et les moyens de transport	664	752	1048	944	1394	1295	5.8%
Auxiliaires financiers et assurances, etc...	1099	442	989	867	911	823	4.8%
Agriculture, sylviculture, pêche	690	1600	1289	826	241	259	4.6%
Produits du raffinage de pétrole	89	118	227	812	2622	998	4.6%
Service du commerce de gros	596	506	568	548	529	1023	3.6%
Produits métallurgiques	908	573	741	293	72	81	2.5%
Automobiles et moteurs	422	441	235	283	397	520	2.2%
Indéterminé	306	147	328	365	476	461	2.0%
TOTAL	9454	12065	20290	21583	22772	19672	-
Croissance annuelle	-	28%	68%	6%	6%	-14%	-

Source B.N.B.

En 1987, le secteur des bâtiments, de la construction des routes et des constructions hydrauliques occupe encore la première place avec 2,2 milliards. A la deuxième place, nous trouvons le secteur des services aux entreprises (auxiliaires du secteur des banques et assurances, affaires immobilières, conseillers juridiques, bureaux comptables, experts-comptables, conseillers fiscaux, bureaux de conseil technique, agences de publicité et services d'experts en informatique).

En 1992, l'industrie chimique occupe la première place, comme les deux années précédentes. Ce secteur connaît d'ailleurs une croissance très rapide, de 450 millions en 1987 à 8,7 milliards en 1991. Les investissements dans le secteur chimique sont très intensifs en capital, ce qui explique ce niveau élevé. Les produits métalliques, exceptés les machines et les moyens de transport, montent très rapidement, de 600 millions en 1987 à près de 1,4 milliard en 1991. Mais c'est le secteur du raffinage de pétrole qui connaît la croissance la plus importante, d'environ 88 millions à plus de 2,6 milliards en 1991. Le commerce de gros reste stable mais connaît un accroissement inattendu en 1992. Les produits métallurgiques occupent

encore la troisième place en 1987 mais connaissent une forte régression, pour les cinq années suivantes.

ii. Analyse par pays

Le tableau ci-dessous présente la répartition géographique des contrats d'entreprise. Seuls les dix pays les plus importants sont mentionnés.

TABLEAU 41

Contrats d'entreprise: payés à l'étranger par des résidents (les 10 pays les plus importants)

En millions de BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Part moyenne 87-92
Allemagne	3948	3115	6431	9955	14330	11520	38.0%
Pays-Bas	3837	4773	6114	4870	4334	3671	21.3%
France	2462	3685	5760	5625	3772	3789	19.4%
Royaume-Uni	377	588	1688	1798	1603	1546	5.9%
Norvège	2	2	14	10	1965	1303	2.5%
Etats-Unis d'Amérique	250	575	814	247	313	420	2.0%
Italie	633	465	358	354	151	191	1.7%
Emirats Arabes Unis	173	275	406	236	176	56	1.0%
Suisse	125	138	140	105	273	251	0.8%
Nigéria	0	18	298	428	117	101	0.7%

Source: B.N.B.

Sur la période considérée, près de 85% du total des contrats d'entreprises sont dépensés, par des résidents belges, dans les 4 pays voisins de la Belgique. L'Allemagne termine à la première place et connaît, depuis 1989, une hausse spectaculaire qui se poursuit jusqu'en 1991 avec plus de 14 milliards. Il y a une nouvelle baisse en 1992 (11,5 milliards). Les Pays-Bas connaissent une hausse jusqu'en 1989 et baissent à nouveau, pour atteindre, en 1992, le niveau de 1987. La France présente la même tendance que les Pays-Bas et atteint également un sommet en 1989. Les dépenses pour le Royaume-Uni triplent soudain en 1989 et restent alors au même niveau.

La Norvège reste, au début, à un niveau négligeable mais fait un bond de 10 millions en 1990 à près de 2 milliards en 1991. Elle se maintient à ce niveau en 1992. Les Etats-Unis atteignent un sommet en 1989, suivi d'une baisse sensible et d'un léger redressement en 1992. L'Italie présente une ligne descendante continue, tout comme les

Emirats Arabes Unis à partir de 1989. La Suisse monte d'abord lentement, mais en 1991 son chiffre fait plus que doubler.

5. CONCLUSION

Nos *investissements directs nets à l'étranger* (c.-à-d. investissements moins désinvestissements) peuvent être répartis en deux grands flux. Il y a, d'une part, les prêts, qui présentent un solde globalement négatif, ce qui indique une exportation de capitaux. Ils sont de moindre importance pour l'examen de la délocalisation. D'autre part, il y a les participations (investissements par de nouveaux actionnaires), créations et extensions (investissements par des actionnaires existants), qui présentent ensemble un solde nettement positif pour l'UEBL, ce qui indique, sur la période 87-92, une importation constante de capitaux, de 100 milliards en moyenne. C'est surtout ce dernier flux qui est important pour cette étude.

Les investissements bruts en participations, créations et extensions pour la Belgique présentent une forte hausse à partir de 1986, atteignant un point culminant en 1990 avec 164 milliards. Pour les investissements directs français, on constate la même tendance.

La majeure partie des investissements belges à l'étranger reste dans les pays de l'OCDE (85% en moyenne), et plus particulièrement à l'intérieur de la CE (65% en moyenne). Le principal pays d'investissement pour la Belgique est la France. Les dernières années, environ 1/5 des investissements nets de résidents belges se dirige vers la France. Il n'y a donc pas d'investissements massifs dans les pays en voie de développement. A l'intérieur de la CE nous voyons, depuis 1990, un glissement vers les pays à bas salaires, comme l'Irlande, l'Italie, l'Espagne et le Portugal. Mais les quatre pays voisins de la Belgique continuent à attirer plus de la moitié de nos investissements. On investit également dans les pays de l'ALENA (14% en moyenne), principalement aux Etats-Unis. L'AELE est moins importante mais attire quand même 5,5% de nos investissements.

Le reste des investissements va en Amérique centrale d'abord, vers les paradis fiscaux des Caraïbes (4,6%), et plus particulièrement les Bahamas, les Iles Bermudes et les Antilles hollandaises. L'Amérique du Sud est moins attrayante pour les investisseurs belges; ce sont surtout le Brésil et, récemment, l'Argentine qui attirent des investissements.

Les 5% restants sont répartis entre, en premier lieu, l'Extrême-Orient et, ensuite, l'Europe de l'Est. Le Moyen-Orient (surtout la Turquie) et l'Afrique sont moins importants. Les pays du Maghreb attirent beaucoup de travail à façon mais peu d'investissements. L'Inde et l'Australie n'ont pas beaucoup d'importance non plus.

Cependant, nous voyons qu'à partir de 1991 deux zones géographiques deviennent plus attrayantes pour les investisseurs belges. En Europe de l'Est il s'agit presque exclusivement de la Tchécoslovaquie (Tchéquie) et de la Hongrie. En Extrême-Orient (déjà depuis 1989), les pays les plus attrayants au début étaient les "quatre tigres", mais il y a maintenant un glissement vers le Sud, c.-à-d. vers la Thaïlande et l'Indonésie. Hong-Kong attire également beaucoup d'investissements, probablement destinés à la Chine, en raison des bas salaires. Le Japon est également important, surtout quand il s'agit d'être présent sur le marché.

En ce qui concerne le *travail à façon*, il apparaît, ici aussi, que ce sont nos quatre voisins qui reçoivent la plus grande part (77% en moyenne). Ce qui est frappant, c'est que ce sont deux pays du Maghreb qui occupent, depuis 1989, le devant de la scène: la Tunisie (5,5% en moyenne) et, dans une moindre mesure, le Maroc (0,8% en moyenne). Il s'agit d'une véritable délocalisation, notamment dans l'industrie de l'habillement et dans celle du cuir. Vient ensuite l'Europe de l'Est qui obtient 2,5% en moyenne, la Hongrie occupant ici la troisième place.

Pour ce qui est des secteurs, on constate que quatre secteurs reçoivent, depuis 1991, la majeure part du travail à façon. En 1992, nous voyons, à la première place, le secteur des chaussures et de l'habillement (19%) et, à la sixième place seulement, celui des produits textiles (6%), pourtant lié au premier. A la deuxième place nous trouvons l'industrie nucléaire avec les matières fissiles et fertiles (10%) et à la troisième place les produits chimiques (9,5%). Le secteur du papier, de la papeterie et de l'impression vient en quatrième place (9,2%).

Signalons pour terminer que, les données fournies par la B.N.B. se sont révélées très difficiles à interpréter pour les raisons suivantes:

- il n'y a pas de données sectorielles pour les opérations en capital;
- biais dans les chiffres des IDE par la présence des centres de coordination; ce qui ne permet pas de comparer ces flux de manière stricte à ceux des autres pays;
- des corrections importantes pour les désinvestissements;
- des corrections pour les compensations.

C. Entreprises belges à l'étranger: Une analyse à partir des données de la centrale des bilans

La centrale des bilans de la Banque Nationale de Belgique dispose d'une banque de données sur les participations à l'étranger des entreprises belges. Elle recueille les informations relatives aux entreprises qui doivent présenter leurs comptes annuels à la Banque Nationale de Belgique³⁵. Quoique le dépôt soit prévu par la loi, le non-respect de cette obligation n'est pas sanctionné. La centrale vérifie la cohérence des données, mais elle ne contrôle ni la pertinence ni l'exactitude des données qui ont trait aux participations³⁶. Cette banque de données des participations à l'étranger rassemblée par la centrale des bilans souffre de trois limitations qui se situent aux niveaux suivants:

- le dépôt des comptes annuels par l'entreprise;
- la mention effective de la participation dans le rapport annuel;
- les renseignements fournis au sujet de la participation. En vertu de la loi, il faut publier les participations d'au moins 10% du capital placé. Les renseignements disponibles se rapportent en principe à l'identification de la société, au pays d'implantation, au taux de participation, aux droits directs et indirects, aux fonds propres et aux résultats d'exploitation nets de la société.

Les premières participations enregistrées par la centrale des bilans ont été celles reprises dans les comptes annuels clôturés en 1987. Ceux-ci doivent être déposés, en principe, sept mois après la date de clôture au plus tard. Pour effectuer notre enquête, on peut donc s'appuyer sur les données relatives aux participations étrangères de la période 1987-1992. On se limite aux participations étrangères d'au moins 10%³⁷ des entreprises belges non mises en liquidation. Selon la définition internationale de l'OCDE et du FMI, une participation d'au moins 10% peut être considérée comme un investissement direct à l'étranger. Pour mettre en exergue les liens écono-

35. Les établissements de crédit, les sociétés d'assurance et les personnes physiques qui sont des commerçants ne sont pas tenus de présenter leurs comptes annuels à la centrale des bilans.

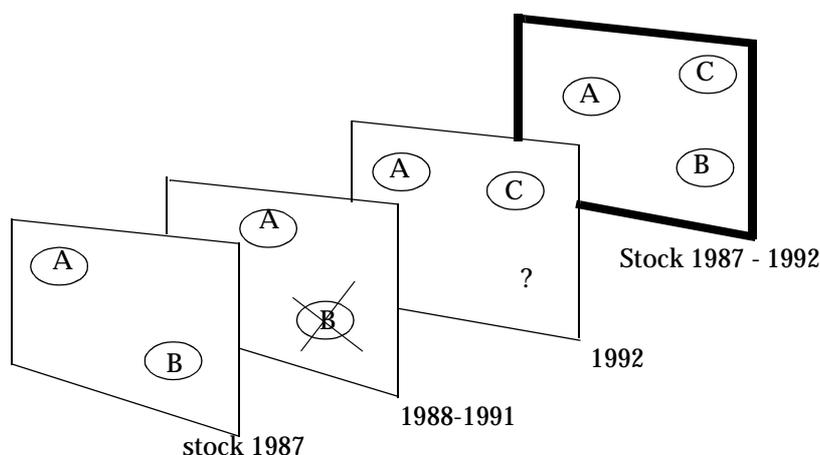
36. La centrale des bilans se base sur un coefficient d'erreurs de l'ordre de 5%. Il s'agit de participations qui, tout en appartenant au même établissement étranger, ont été attribuées à un autre, lors de l'enregistrement; les erreurs sont dues, également, à des fautes de frappe, à la mention erronée du pays d'implantation et aux informations incomplètes fournies par les entreprises à propos du taux de participation. Les erreurs ont été corrigées dans la mesure du possible, les renseignements manquants relatifs à des années intermédiaires ayant été complétés par le Bureau du Plan.

37. Les participations d'au moins 10% doivent être publiées. Néanmoins, il y a des entreprises qui mentionnent également leurs participations de moins de 10%. Mais, ces données sont certainement loin d'être complètes.

miques qui existent entre les différentes entreprises, on a conçu toute une terminologie. Ainsi, il y a des sociétés mères faisant partie d'un groupe de sociétés ou d'un holding pour lequel des comptes annuels consolidés sont établis. La société mère ou le holding prend des participations dans une filiale(1). Celle-ci peut participer, à son tour, à une sous-filiale (2). Les entreprises, qui se situent à un même niveau dans la structure des liens économiques, s'appellent des "sociétés soeurs". En raison de cette structure compliquée, les participations se présentent sous des formes diverses: Il y a des participations directes (A), indirectes(B), pyramidales (C) et circulaires (D). Le schéma suivant clarifie le contenu de la banque de données sur les participations étrangères. Ce sont les participations d'entreprises belges figurant dans les comptes consolidés, pour ce qui est des groupes d'entreprises, et dans les comptes non consolidés en ce qui concerne les entreprises isolées. La banque de données dont il s'agit ne fait pas mention des participations dans les "sous-filiales" belges sises à l'étranger(3) ni de celles de moins de 10% acquises par les filiales belges à l'étranger(4).

Les informations sur les participations étrangères étant caractérisées par une marge d'incertitude appréciable et les participations n'ayant pas toujours été communiquées annuellement à la centrale des bilans, l'analyse effectuée ne porte pas seulement sur chaque année mais aussi sur la période de référence dans son ensemble. Par conséquent, le stock des participations concerne toutes les participations enregistrées en 1987 auxquelles viennent s'additionner les nouvelles participations prises entre 1988 et 1992 inclus. Autrement dit, les stocks englobent les participations de la période initiale ainsi que les nouvelles initiatives prises au cours de la période de référence.

2. LA BANQUE DE DONNÉES: EVOLUTION DANS LE TEMPS



En vue d'une meilleure compréhension du contenu de la banque de données, il est fait mention du nombre d'observations annuelles portant sur le nombre participations, le nombre d'entreprises belges, le nombre des filiales à l'étranger qui ont une participation à l'étranger ainsi que le nombre de sociétés mères sélectionnées qui ont été liées à l'établissement étranger parce que celui-ci constitue, face aux entreprises belges, l'actionnaire principal.

TABLEAU 42

Le nombre d'observations dans la banque de données

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	stock 1987- 1992
Participations	3762	3665	3679	4146	4923	5146	8629
Filiales à l'étranger	3314	3329	3418	3830	4546	4709	7236
Entreprises belges ayant une ou des participations à l'étran- ger	1651	1638	1672	1840	2262	2406	3584
Actionnaire principal belge à l'étranger	1520	1506	1521	1639	1943	1987	3149

Notez que les activités étrangères ont augmenté sensiblement dès 1990, et présente un pic pendant l'année 1991.

Il y a chaque année quelque 150.000 entreprises qui transmettent leurs comptes annuels à la Banque Nationale de Belgique. En 1989 par exemple, 5% d'entre elles, seulement, ont participé à une autre entreprise dont 4% à une entreprise belge et 1% à une entreprise étrangère.

Qui a des participations à l'étranger?

Entre 1987 et 1992, 3.584 entreprises belges ont une participation dans un ou plusieurs établissements à l'étranger, 3.313 d'entre elles ont été enregistrées par l'administration de la TVA, alors que 2.980 entreprises emploient des travailleurs affiliés à l'ONSS.³⁸ Afin de soutenir leurs activités étrangères, elles créent des entreprises auxiliaires belges. Au moment où celles-ci sont rangées sous les sociétés mères, nous effectuons une sélection, en gardant 2.822 entreprises des 3.584³⁹. Les investissements étrangers se concrétisent également par le biais des sociétés financières et des autres entreprises fournissant des services. Certaines sociétés faisant appel à des intermédiaires (tels que des sociétés financières, des sociétés d'investissement, des sociétés d'exportation, des groupements d'entreprises...), il est difficile d'esquisser un tableau précis des secteurs qui ont des participations à l'étranger ou des branches auxquelles les filiales relèvent à l'étranger. Le tableau suivant donne un aperçu par code d'activité ou par code NACE⁴⁰. Notez la participation importante du secteur tertiaire aux activités à l'étranger; celui-ci représente, en effet, un peu moins des deux tiers. En fait, les activités étrangères suivent la même tendance que l'emploi intérieur: 70% pour le secteur tertiaire, 27,5% pour le secteur secondaire et 2,5% pour le secteur primaire (chiffres de 1992, Ministère de l'Emploi et du Travail). Le tableau suivant fait apparaître, de surcroît, que les entreprises du secteur industriel (29,4%) comptent proportionnellement plus d'établissements étrangers (35,5%) que les autres secteurs.

-
38. L'écart des chiffres se comprend facilement. Dans certains cas, il s'avère qu'une entreprise a été enregistrée à la TVA comme à l'ONSS sous deux numéros différents. Il serait souhaitable que les numéros soient attribués d'une manière uniforme et plus structurée. Puis, il faut constater que certaines entreprises ne sont pas soumises à la TVA et qu'il en existe qui n'emploient pas de personnel.
39. Pour les comptes consolidés classés parmi les cent premiers, la sélection se fonde sur le nom et l'adresse de l'entreprise ainsi que sur la classification du CRISP et de Trends-Tendances.
40. Le code NACE ou le code des activités économiques selon l'ONSS et la TVA nous a été fourni par l'INS. Il se peut que les entreprises aient plusieurs numéros du code NACE. Nous avons opté pour le code NACE de l'ONSS et, s'il y en avait plusieurs, nous avons choisi celui qui a été créé d'abord. S'il s'agissait d'une entreprise inconnue à l'ONSS, c'est le code NACE de la TVA qui a été retenu. Pour une entreprise inconnue à la TVA, on s'est appuyé sur le code NACE de la centrale des bilans. Pour 58 entreprises, ce code n'a pu être trouvé. Les établissements à l'étranger ont reçu le même numéro que la société mère belge ayant la participation la plus importante. Cette hypothèse ne tient donc pas compte de la diversification des activités à l'étranger. A ce propos, nous nous référons à l'enquête effectuée auprès des représentations diplomatiques.

TABLEAU 43

Répartition en pourcentage, par branche d'activités, des entreprises belges ayant des établissements étrangers; stock 1987-1992

	Groupes belges	Sociétés belges	Etablissements étrangers
Agriculture	0,7	0,7	0,4
Energie et eau	0,5	0,4	0,3
Industrie	31,6	29,4	35,6
- extraction et transformation de matières non énergétiques	2,9	3,0	6,1
- industrie chimique	3,3	3,0	6,7
- industries transformatrices de métaux	10,8	9,8	10,0
- autres industries manufacturières	14,6	13,6	12,8
Bâtiment	4,1	3,8	4,5
Services	63,1	65,7	59,2
- commerce	29,4	28,2	23,4
- transport et communications	6,5	6,5	7,0
- institutions de crédit et holdings	6,4	9,1	9,9
- autres services	20,8	21,9	18,9
Au total	2822	3584	7236

Certaines entreprises importantes, dont le chiffre d'affaire à l'étranger dépasse parfois celui réalisé en Belgique, influencent sur cette répartition par branche d'activités.

TABLEAU 44

Groupes principaux en Belgique ayant acquis des participations étrangères; stock 1987-1992

Activité de base		Nombre de participations dans des implantations à l'étranger	Nombre de participations à l'étranger, en tant qu'actionnaire belge principal
Sociétés belges			
Cockerill - Sambre	Acier	171	152
Solvay	Chimie	155	152
Almabo	Navigation maritime	139	101
Eternit	Ciment	102	79
Petrofina	Extraction de pétrole	81	65
Sociétés étrangères			
Générale de Banque Union minière via Générale de Belgique	Holding Extraction de minerais	118	103
Wagons - Lits - Travel via Accord Wagon-Lits	Tourisme	97	96
Sidmar via Arbed Belgium	Acier	49	39
Agfa - Gevaert via Bayer	Photo	48	47
Glaverbel via Mitsubischi - Asahi - Glass	Verre	28	28

A la différence des grandes entreprises, la plupart des entreprises belges n'ont qu'un ou deux (au maximum) établissements étrangers. 1.650 firmes ne comptent qu'un seul établissement à l'étranger, tandis que 445 firmes en ont deux.

Les firmes prestataires de services étant nombreuses, la taille des entreprises est plutôt petite: 35% occupent moins de 10 travailleurs, 41% emploient jusqu'à 100 travailleurs et 24% ont engagé 100 travailleurs ou davantage. Néanmoins, presque toutes les grandes entreprises déploient des activités à l'étranger. Parmi les cent premières sociétés, 18 groupes seulement ne sont pas présents à l'étranger. Il s'agit surtout d'entreprises publiques et de sociétés étrangères ayant acquis un établissement en Belgique.

Dans quels pays sont logées les participations à l'étranger?

Les participations étrangères se situent surtout à l'intérieur de l'Union européenne, ce qui ressort de façon non-équivoque du tableau suivant: 73% des participations se réalisent au sein de la Communauté européenne. La France est le partenaire privilégié avec 25% des établissements étrangers, tandis que les Pays-Bas, dont la part ne cesse d'augmenter, occupent la deuxième place; puis viennent le Luxem-

bourg, l'Allemagne et la Grande-Bretagne. Les pays du Sud et le Danemark sont relativement moins bien représentés.

85% des participations étrangères se situent au sein de l'OCDE. Abstraction faite de la Communauté européenne. A l'extérieur de la Communauté, les Etats-Unis et la Suisse comptent le plus grand nombre d'établissements. A noter que la Belgique est déjà bien implantée dans les nouveaux états membres de la Communauté européenne, notamment en Suède et en Autriche. La part des pays non-membres de l'OCDE s'est stabilisée durant la période 1987-1992. Parmi les pays non-membres de l'OCDE, le Zaïre constitue, en tant qu'ancienne colonie, notre partenaire principal. En ce qui concerne l'Amérique du Sud, c'est le Brésil qui arrive en tête. Quant à l'Extrême-Orient, les filiales belges sont établies surtout à Hong-Kong et à Singapour. En Europe orientale, des filiales se sont constituées depuis 1991, en Hongrie, en Pologne et en Tchéquie. Quant aux pays du Maghreb, ils sont peu représentés dans cette banque de données. Finalement, l'image globale des établissements à l'étranger correspond à l'analyse des investissements belges tels qu'ils apparaissent dans la balance des paiements.

Les raisons pour lesquelles les entreprises belges ont une filiale ou une joint-venture à l'étranger ou ont pris une participation dans un établissement étranger varient selon le genre d'activité effectuée: services aux entreprises, commerce, exploitation et traitement de minerais non énergétiques, chimie, industrie manufacturière légère, industrie des fabrications métalliques, communications, construction.

Grâce au nombre impressionnant d'établissements qu'ils abritent, les pays membres de la Communauté européenne déterminent la tendance globale. Il en va de même pour les pays de l'ALENA. En Afrique, les établissements appartiennent en premier lieu aux sociétés financières et à d'autres entreprises prestataires de services. En Amérique du Sud, c'est l'industrie de base qui est prédominante: la métallurgie et la chimie. Dans les anciens pays d'Europe de l'Est, on se limite souvent pour l'instant à des activités commerciales. En Extrême-Orient et au Moyen-Orient, les secteurs importants pour les entrepreneurs belges sont l'infrastructure, l'industrie chimique et les industries des fabrications métalliques. Dans les paradis fiscaux de l'Amérique Centrale, des Caraïbes et des Bermudes, comme dans les pays battant pavillon de complaisance, on trouve également des filiales belges, quoique celles-ci représentent une quantité négligeable dans l'ensemble des établissements étrangers.

TABLEAU 45

Etablissements étrangers des entreprises belges dans les pays membres de la CE et de l'OCDE ainsi que dans d'autres pays comptant 30 implantations ou davantage, 1987-1992

	1987 en %	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 in%	Stock 1987-1992	Stock 1987-1992%
France	23.9%	790	786	797	893	1101	1109	23.6%	1793	24.8%
Pays-Bas	12.7%	420	459	487	551	683	722	15.3%	1033	14.3%
Luxembourg	9.4%	310	310	351	422	472	475	10.1%	717	9.9%
Allemagne	7.8%	260	262	273	299	324	333	7.1%	529	7.3%
Grande-Bretagne	6.0%	198	201	214	233	267	272	5.8%	435	6.0%
Espagne	3.5%	116	112	128	154	190	193	4.1%	283	3.9%
Italie	3.6%	120	117	122	134	150	162	3.4%	247	3.4%
Portugal	0.8%	28	37	37	42	59	67	1.4%	91	1.3%
Grèce	0.8%	26	28	31	37	44	44	0.9%	58	0.8%
Irlande	0.4%	14	18	21	34	41	41	0.9%	56	0.8%
Danemark	0.6%	20	20	22	24	30	29	0.6%	40	0.5%
Sous-total CE	69.5%	2302	2350	2483	2823	3361	3447	73.2%	5282	73.0%
Etats-Unis	5.7%	188	174	169	183	201	192	4.1%	350	4.8%
Suisse	2.9%	95	93	91	100	115	113	2.4%	176	2.4%
Canada	1.1%	36	33	33	30	31	34	0.7%	62	0.8%
Suède	0.7%	22	19	21	24	37	43	0.9%	57	0.8%
Autriche	0.7%	22	20	22	29	38	37	0.8%	47	0.7%
Japon	0.4%	12	13	17	22	29	33	0.7%	36	0.5%
Autres OCDE	1.7%	56	55	61	71	78	85	1.8%	122	1.7%
Sous-total OCDE	82.7%	2733	2757	2897	3282	3890	3984	84.6%	6132	84.7%
Zaire	3.8%	125	111	96	88	88	82	1.7%	158	2.2%
Brésil	1.1%	35	36	38	36	38	38	0.8%	61	0.8%
Hong-Kong	0.7%	23	25	26	27	31	29	0.6%	54	0.8%
Hongrie	0.0%	1	1	1	9	26	39	0.8%	45	0.6%
Pologne	0.0%	1	1	1	5	21	36	0.8%	39	0.5%
Rép. Tchèque	0.0%	0	0	0	1	15	31	0.7%	34	0.5%
Maroc	0.7%	21	21	19	21	21	21	0.5%	34	0.5%
Tunisie	0.3%	11	11	13	18	25	27	0.5%	33	0.5%
Singapour	0.4%	14	18	20	18	22	22	0.5%	30	0.4%
Autres pays non-membres de l'OCDE	10.5%	350	348	310	325	369	400	8.5%	616	8.5%
Sous-total pays non-membres de l'OCDE	17.5%	581	572	524	548	656	725	15.4%	1104	15.3%
TOTAL	100.0%	3314	3329	3418	3830	4546	4709	100.0%	7236	100.0%

TABLEAU 46

Répartition des établissements étrangers par branche d'activités et par groupe de pays; stock 1987-1992

	Agriculture Energie Eau	Mine- rais Pierres Chimie	Indus- tries transf. de métaux	Autres indus- tries manu- fac.	Batî- ment	Com- merce	Trans- port Com- muni- cation	Autres services	Total
Union européenne en %	42 0.8%	672 12.7%	536 10.2%	765 14.5%	216 4.1%	1245 23.6%	328 6.2%	1478 27.9%	5282 100.0%
AELE en %	1 0.3%	58 18.1%	39 12.2%	36 11.3%	2 0.6%	91 28.4%	23 7.2%	70 21.9%	320 100.0%
Europe orientale en %	1 0.5%	17 9.6%	9 5.1%	12 6.7%	5 2.8%	74 41.6%	7 3.9%	54 29.8%	179 100.0%
ALENA en %	1 0.2%	52 11.9%	61 13.9%	49 11.2%	22 5.0%	82 18.7%	33 7.5%	140 31.6%	440 100.0%
Amérique du Sud en %	0 0.0%	38 26.8%	14 9.9%	3 2.1%	8 5.6%	43 30.3%	8 5.6%	28 19.7%	142 100.0%
Reste de l'Amérique en %	0 0.0%	4 5.4%	1 1.3%	1 1.3%	4 5.4%	19 25.7%	9 12.2%	36 48.7%	74 100.0%
Anciennes colonies bel- ges en %	0 0.0%	5 2.5%	12 6.0%	12 6.0%	7 3.5%	38 19.1%	24 12.1%	102 50.8%	200 100.0%
Afrique du Nord en %	2 2.7%	10 13.5%	6 8.1%	12 16.2%	4 5.4%	14 18.9%	3 4.1%	23 31.3%	74 100.0%
Reste de l'Afrique en %	0 0.0%	6 3.3%	5 2.7%	8 4.4%	25 13.6%	40 21.9%	41 22.4%	58 31.7%	183 100.0%
Extrême-Orient en %	0 0.0%	47 22.0%	24 11.2%	13 6.1%	17 7.9%	36 16.8%	13 6.1%	64 29.1%	214 100.0%
Océanie en %	0 0.0%	8 21.0%	3 7.9%	6 15.8%	4 10.5%	3 7.9%	3 7.9%	11 29.0%	38 100.0%
Moyen-Orient en %	0 0.0%	7 11.3%	13 21.0%	6 9.7%	8 12.9%	6 9.7%	10 16.1%	12 19.3%	62 100.0%
Reste du monde en %	0 0.6%	3 10.7%	4 14.3%	0 0.0%	1 13.6%	3 10.7%	6 21.4%	11 39.2%	28 100.0%
Total en %	47 0.6%	927 12.8%	727 10.1%	923 12.8%	323 4.5%	1694 23.4%	508 7.0%	2087 28.8%	7236 100.0%

Les participations majoritaires et même le contrôle total sont habituels.

Quand une entreprise décide d'investir à l'étranger, elle préfère acquérir la pleine propriété de l'entreprise étrangère. La prise de participation dans un établissement étranger peut se faire par l'intermédiaire d'une filiale, de façon directe et indirecte. 48% des 7.236 établissements étrangers appartiennent entièrement à une entreprise belge, dans 30% des cas il s'agit d'une participation majoritaire et

22% des participations sont minoritaires(surtout dans les entreprises prestataires de services).

Les participations à l'étranger sont un phénomène récent

Quelle est l'évolution des participations dans le temps? Sur les 7.236 établissements étrangers recensés au cours de la période 1987-1992, 41% soit 2.984 sont des nouvelles créations; ce nombre ne cesse de s'accroître:

211	en	1988
299	en	1989
645	en	1990
900	en	1991
929	en	1992.

Pour 35% des établissements(soit 2.527), la participation a été abandonnée.

1.725 établissements étrangers ont été financés, pendant toute la période de référence, par des capitaux belges. Entre 1987 et 1992, ces participations durables représentent moins d'un quart du chiffre global. Elles se distinguent de l'ensemble de la population:

1. du fait que ces filiales font partie de sociétés mères plutôt importantes: 33% des sociétés mères occupent plus de 100 travailleurs contre 24% pour l'ensemble des participations;
2. du fait que le taux de participation est plus élevé. Dans 86% des cas, le contrôle est soit majoritaire soit total contre 78% pour l'ensemble des participations;
3. et du fait que les activités industrielles y jouent un rôle plus important.

Le secteur automobile et les industries du textile, du cuir, des chaussures et de l'habillement font exception, parce qu'ils ont intensifié tout récemment leurs prises de participations à l'étranger.

TABLEAU 47

Répartition en pourcentage des activités industrielles des établissements étrangers: les implantations durables par rapport à l'ensemble des implantations 1987-1992

	Implantations durables 1987 - 1992	Nombre total d'implantations (stock)
Extraction et transformation de matières non-énergétiques	7,9	6,1
Industrie chimique	9,4	6,7
Fabrication de produits métalliques	4,2	3,7
Construction de machines	2,7	2,4
Construction de machines de bureau	0,2	0,2
Industrie électronique	2,7	2,5
Construction d'automobiles et d'autres matériels de transport	0,4	0,7
Fabrication d'instruments de précision et d'optique	0,6	0,5
Industrie alimentaire	5,2	4,8
Industrie textile	2,1	2,2
Industrie du cuir	0,1	0,3
Industrie de la chaussure et de l'habillement	0,7	0,8
Industrie du bois	0,8	0,7
Industrie du papier	3,5	2,4
Autres industries manufacturières	1,8	1,6
Sous-total industrie	42,3	35,6
Autres secteurs	57,7	64,4
Nombre	1725	7236

Quelles entreprises étrangères cessent d'être gérées par des Belges et lesquelles sont passées sous contrôle belge? Dans tous les pays de l'Union Européenne, le nombre de participations nouvelles au cours de la période 1987-1992 a été plus élevé que celui des arrêts de participation. Les Pays-Bas occupent la première place avec 173 implantations supplémentaires (c'est-à-dire le solde entre les créations et les arrêts). Le nombre de nouvelles participations belges est de 50 pour la France et le Luxembourg, entre 30 et 40 pour l'Espagne et le Portugal et moins de 20 pour les autres pays de l'UE. Quant à l'Allemagne, on enregistre un statu quo malgré l'ouverture du rideau de fer.

Le tableau suivant donne un aperçu par groupe de pays et par groupe d'activités. Les délocalisations vers les pays d'Europe de l'Est et l'Ex-

trême-Orient, constituent un phénomène récent. Par contre, en Amérique, surtout les pays ALENA, et en Afrique, à l'exclusion de l'Afrique du Nord, le nombre d'arrêts de participations est plus élevé que celui des créations. Aux Etats-Unis, la baisse du nombre de participations est de 51 (158 arrêts contre 107 créations). La zone d'activité ne permet pas d'observer une tendance. Tant dans le secteur industriel que dans le secteur des services, il y a proportionnellement autant de nouvelles participations que d'arrêts de participation.

TABLEAU 48

Nouvelles participations et arrêts par groupe de pays et par groupe d'activités, 1987-1992

	Créations	Arrêts	Solde	Total Stock 1987-1992
Classification par groupe de pays				
Union Européenne	2256	1835	421	5282
AELE	128	102	26	320
Europe de l'Est	159	15	144	179
ALENA	135	197	-62	440
Amérique du Sud	40	52	-12	142
Reste de l'Amérique	9	45	-36	74
Anciennes colonies belges	34	86	-52	200
Afrique du Nord	30	21	9	74
Reste de l'Afrique	51	71	-20	183
Océanie	12	9	3	38
Extrême-Orient	104	58	46	214
Moyen-Orient	16	24	-8	62
Reste du Monde	10	12	-2	28
Classification NACE				
Industrie	992	857	135	2578
Services	1836	1562	274	4281
Reste	156	108	48	377
Au total	2984	2527	457	7236

3. CONCLUSION

Les statistiques qui viennent d'être présentées sont importantes, en raison du caractère ouvert de l'économie belge. Les statistiques relatives aux investissements à l'étranger et au commerce extérieur sont officielles, contrairement à celles relatives aux participations à l'étranger enregistrées par la centrale des bilans, qui ne sont pas exhaustives jusqu'à présent. Il faut pourtant savoir comment évolue, sur le plan micro-économique, la configuration des liens économiques avec l'étranger.

On n'est pas entré dans les détails, car cette banque de données est en premier lieu un instrument de travail pour l'enquête menée auprès des représentations diplomatiques belges. La tendance suivante a été observée: les participations étrangères se situent en premier lieu dans les pays de l'Union européenne, la France étant le partenaire privilégié des chefs d'entreprises belges durant toute la période 1987-1992. Le nombre de participations ne cesse d'augmenter dans le temps, la nouvelle vague de participations dans les anciens pays du COMECOM et en Extrême-Orient étant un fait. Ce sont surtout les entreprises prestataires de services qui ont tendance à participer dans les établissements étrangers, un contrôle majoritaire ou total étant la règle.

La prise de participations dans une entreprise étrangère est sujette à des modifications. Entre 1987 et 1992, moins d'un quart des participations appartenaient au même actionnaire belge. Dans 41% des cas, il s'agissait d'une nouvelle participation et dans 35% des cas, il a été mis fin à la participation. Cette banque de données fait clairement apparaître le caractère variable des participations. Probablement, bon nombre de ces participations concernent des placements de capitaux et n'ont rien à faire avec la décision de délocaliser une partie des entreprises belges.

D. Délocalisation immigrante: le revers

Si l'on veut traiter le phénomène de la délocalisation dans son ensemble, on ne peut se limiter à la délocalisation émigrante mais il faut également tenir compte de l'effet des entreprises étrangères venant s'implanter en Belgique.

L'approche de ce flux immigrant se fera de deux façons:

1. de façon macroéconomique avec les données de la balance des paiements (complémentaire au chapitre IV B);
2. de façon microéconomique en effectuant une analyse de la banque de données de toutes les filiales d'entreprises étrangères en Belgique occupant plus de 100 travailleurs

1. LA BALANCE DES PAIEMENTS

Le tableau suivant montre l'évolution du nombre total de participations, de créations et d'extensions d'entreprises (pour une définition voir chapitre IV B) entrant et quittant notre pays.

TABLEAU 49 Participations, créations et Extensions⁴¹ (milliards)

	Sortant		Entrant		Solde	
	UEBL	Belgique	UEBL	Belgique	UEBL	Belgique
1984	21.5		54.2		32.7	
1985	27.4		64.1		36.7	
1986	62.4		78.3		15.9	
1987	91.0	84.3	116.3	85.1	25.3	0.8
1988	87.4	82.5	250.7	216.3	163.3	133.8
1989	168.2	165.6	222.0	159.2	53.8	-6.4
1990	180.6	164.7	240.1	172.4	59.5	7.7
1991	105.9	107.1	304.3	205.6	198.4	98.5
1992	109.7	75.6	412.6	303.4	302.9	227.8

Cette statistique démontre clairement que notre pays profite de plus en plus du capital d'investissement entrant. Les montants d'investissements sortants par contre continuent à fluctuer entre 40 et 70 mil-

41. Données brutes (investissements, désinvestissements non déduits mais y compris les compensations). On obtient ces chiffres en donnant les chiffres des tableaux "Créations et extensions" et "Participations" du chapitre IV.B.

liards (avec des sommets en 1989 et 1990). Il en résulte un solde positif qui s'élève même à 187 mld en 1992.

Répartition des flux de capital entrants par pays

Le tableau suivant donne la répartition des capitaux mentionnés ci-dessus entrant en Belgique sous la forme de participations, de créations et d'extensions et la compare aux capitaux sortants.

TABLEAU 50

Répartition des participations, créations et extensions entre les pays⁴²(milliards)

	Capitaux entrant en Belgique				Capitaux sortant de Belgique			
	1991		1992		1991		1992	
France	60.5	(29%)	98.6	(32%)	20.1	(19%)	21.5	(28%)
Allemagne	50.3	(24%)	58.8	(19%)	5.5	(5%)	3.9	(5%)
Pays-bas	54.8	(27%)	59.4	(20%)	21.8	(20%)	10.4	(14%)
Royaume Uni	10.3	(5%)	34.4	(11%)	10.3	(10%)	9.3	(12%)
Sous-total	175.9	(86%)	251.2	(83%)	57.7	(54%)	45.1	(60%)
Etats Unis	12.2	(6%)	16.6	(5%)	8.3		8.5	
Suisse	4.6		8.7		5.9		2.6	
Japon	5.0		3.4		0.3		0.4	
Bermudes + Panama	0.1		5.9		0.7		0.0	
Reste	7.8		17.6		34.2		19.0	
Total général	205.6	(110%)	303.4	(100%)	107.1	(100%)	75.6	(100%)

42. Il s'agit de données nettes pour la Belgique (et non l'UEBL) c'est-à-dire les investissements moins les désinvestissements y compris les compensations.

Le tableau précédent démontre:

1. les entrées en Belgique, de capitaux d'investissements (des non-résidents) sont beaucoup plus importants que les capitaux investis à l'étranger, par des résidents belges. En 1991, ils s'élevaient à près du double; en 1992, ils étaient quatre fois plus élevés.
2. Cette différence devient encore plus grande si l'on considère les chiffres de quatre pays voisins. Au total, ceux-ci ont investi en 1991 trois fois plus et en 1992 cinq fois plus dans notre pays que le montant que nous avons investi chez eux. En pourcentage, la différence totale est un peu moins frappante: environ 85% des montants investis par des non-résidents en Belgique proviennent des quatre pays limitrophes. Les résidents belges n'investissent "que" 60% de leur capital dans les quatre pays limitrophes.
3. Parmi les quatre pays voisins qui, en 1991 et 1992, ont investi en Belgique, la France occupe la première place avec 32% du total (ou presque 100 milliards en 1992). Elle est suivie par les Pays-Bas, l'Allemagne et le Royaume-Uni.
4. Avec 5,5% du total, les investissements américains en Belgique occupent toujours une importante cinquième place.

2. UNE BANQUE DE DONNÉES MICROÉCONOMIQUES

*Consultation des GOM
et de l'IWERF*

Sans vouloir élargir l'analyse inutilement, nous avons essayé de mieux comprendre ce flux immigrant d'entreprises. Des données à ce sujet sont cependant peu nombreuses. Pour la Wallonie et Bruxelles on a pu faire appel à la banque de données de l'IWERF⁴³. Pour la Flandre les cinq sociétés de développement régionales (GOM) ont été consultées.

Etant donné la diversité des sources pour la Flandre, l'information recueillie fut assez hétérogène. Non seulement la répartition des activités des entreprises par branches d'activité suivant le code NACE n'était pas toujours indiquée mais, souvent des données sur la maison mère, le chiffre d'affaire, le statut de la filiale et l'année de l'implantation en Belgique faisaient défaut. Par conséquent, il était impossible de faire une analyse de l'évolution dans le temps et d'obtenir une confirmation des données macroéconomiques quant

43. IWERF (Institut Wallon d'Etudes de recherches et de formation): Les dossiers régionaux. 10 volumes, mai 1993.

au fait de savoir si oui ou non le nombre de filiales de sociétés étrangères en Belgique augmente.

Sur base de l'information disponible, le Bureau du Plan a pu établir une banque de données contenant l'information suivante:

1. Le nom de la maison mère à l'étranger;
2. Le pays d'origine de la maison mère;
3. Le nom de la filiale en Belgique;
4. Le code NACE et l'activité de la filiale;
5. L'emploi (dans certains cas seulement l'ordre de grandeur);
6. Le chiffre d'affaires en 1991 ou 1992;
7. Dans certains cas, l'année d'implantation.

Cette banque de données est très restreinte puisque seules les entreprises occupant plus de 100 travailleurs ont pu être reprises.

La banque de données a été classifiée par pays d'origine de la maison mère et par branche d'activité. Ces deux classements sont reprises en annexe.

Une impression générale

Au total il y a en Belgique 542 filiales d'entreprises étrangères, comptant plus de 100 travailleurs, . Leur *emploi total* s'élève à environ 295.000 unités. Ce chiffre est peu significatif puisqu'il ne peut pas être comparé au chiffre de l'emploi des filiales belges à l'étranger qui a été traité dans le chapitre IV C. En fait il y a deux restrictions:

1. pour les filiales belges à l'étranger, l'emploi n'est connu que dans 27% des cas;
2. quant à l'emploi de filiales étrangères, il ne s'agit que de filiales avec plus de 100 travailleurs.

Répartition par pays d'origine

Le tableau suivant fait apparaître qu'en Belgique les entreprises américaines sont majoritaires. Elles sont suivies par les entreprises néerlandaises, françaises et allemandes.

La différence avec les données microéconomiques, où la France occupe la première place, résulte du fait que pour ces données micro il s'agit de stocks. Les implantations américaines des années '60 sont toujours prépondérantes.

TABLEAU 51 Pays d'origine de la filiale en Belgique

Pays d'origine de la filiale en Belgique	Nombres		Emploi (moyenne par classe de grandeur)		Emploi moyen par entreprise
Etats-Unis	124	(23%)	66.331	(23%)	535
Pays-Bas	98	(18%)	61.168	(21%)	624
France	64	(12%)	43.588	(15%)	681
Allemagne	63		37.235		591
Royaume Uni	51		19.782		388
Suède	20		9.608		480
Suisse	14		4.596		328
Japon	14		6.806		486
Canada	10		5.461		546
Autres	84		40.024		476
Total	542		294.599		

L'emploi moyen par entreprise varie entre 400 et 600 travailleurs.

Répartition par branches d'activité

Les implantations étrangères en Belgique (16%) relèvent d'abord du secteur chimique. Dans ce secteur, les entreprises de plus de 100 travailleurs occupent presque 35 000 personnes ou 12% du total.

TABLEAU 52 Branche d'activité

Branche d'activité	Nombres de filiales en Belgique		Emploi	
Chimie	87	(16%)	34.956	(12%)
Electronique	42	(8%)	42.187	(14%)
Produits métalliques	41	(8%)	12.580	(4%)
Commerce de gros	38	(7%)	16.814	(6%)
Caoutchouc et plastique	31	(6%)	9.887	(3%)
Construction mécanique	28	(5%)	15.036	(5%)
Alimentation	26	(5%)	11.637	(4%)
Huile, produits laitiers, fruits, farine	23	(4%)	7.296	(2%)
Papier, ind. graphiques	22	(4%)	7.507	(3%)
Avis, comptabilité, publicité	22	(4%)	22.895	(8%)
Autres	182		113.804	
Total	542		294.599	

Après l'industrie chimique, les secteurs de l'électronique et des produits métalliques sont les plus importants. Il est à signaler que si le secteur de l'alimentation n'était pas divisé en, d'une part, les produits alimentaires et les boissons-tabac et, d'autre part, les huiles, les produits laitiers, les fruits et les produits lactés, l'ensemble de l'industrie alimentaire occuperait la deuxième place avec 49 filiales. Il faut également remarquer que le commerce de gros et les bureaux d'études, de publicité comptent plus de 100 travailleurs sont manifestement présents.

3. CONCLUSION

Les capitaux d'investissement entrant en Belgique continuent à augmenter au cours des dernières années et s'élèvent, en 1992, à 300 milliards (flux brut). Les montants d'investissement sortants ont au contraire régressé et ne s'élèvent plus qu'à 75 milliards en 1992.

La part des pays limitrophes, dans ces investissements entrants, s'élève à 83% en 1992 ce qui représente nettement plus que le pourcentage de nos investissements dans ces pays limitrophes.

Avec 32% en 1992 la France prend la plus grande part des investissements étrangers en Belgique et les Etats-Unis continuent à investir dans une large mesure puisqu'ils occupent la 5^{ème} place parmi les investisseurs.

Contrairement à la délocalisation émigrante, qui s'effectue surtout dans les branches d'activité "classiques" (comme le vêtement, l'électronique, les articles de sport, le textile et le cuir), la délocalisation immigrante concerne surtout le secteur chimique, les productions métalliques, le commerce, l'alimentation, le papier et l'édition ainsi que les services aux entreprises.

La seule branche d'activité où l'on trouve aussi bien des délocalisations émigrantes que des "délocalisations" immigrantes est le secteur de l'électronique. En regardant de plus près, il semble que nous importons surtout des articles de consommation (postes de télévision, radios, vidéos, photocopieurs,...) tandis que les entreprises implantées en Belgique sont des entreprises de télécommunications ou des entreprises spécialisées en électronique et, surtout, des centres de distribution qui, souvent, sont abusivement considérées comme des producteurs.

V

Résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques belges et des syndicats

A. Résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques belges

1. UNE PROCÉDURE EN DEUX PHASES POUR ÉTABLIR UNE BANQUE DE DONNÉES

Afin de connaître les activités économiques des entreprises belges à l'étranger, le Bureau du Plan a organisé une enquête écrite auprès d'un grand nombre de nos postes diplomatiques, ambassades et consulats dans les pays où se situent très probablement des cas de délocalisation¹. En second lieu, le Bureau du Plan a utilisé les données de la centrale des bilans de la Banque Nationale (voir chapitre IV.C) pour compléter l'enquête.

1. Nous remercions le Ministère des Affaires Etrangères, du Commerce Extérieur et de la Coopération au Développement et sa Direction Générale des Relations économiques extérieures pour le soin et l'efficacité avec lesquels ils ont organisé l'enquête.

Constat des caractéristiques de certains cas de délocalisation au moyen d'une enquête auprès des postes diplomatiques

Au mois de juillet 1993 une première série de questions a été envoyée à environ septante postes diplomatiques dans soixante pays. Ils ont été invités à décrire, à partir de 1985, les principaux cas de délocalisation représentant un investissement de plus de 25 millions de FB. Les réponses ont été traitées au Bureau du Plan et complétées par des informations reprises des rapports annuels des entreprises. La liste des ambassades a été complétée avec des cas marquants de délocalisation mentionnés dans l'enquête auprès des syndicats (chapitre V.B) ou parus dans la presse. Ainsi la liste a été élargie jusqu'à 1000 cas. L'équipe du Bureau du Plan a codé chaque cas, sur base de l'information disponible, selon le type de délocalisation conformément aux définitions (chapitre II.A.):

- 0 = pas de délocalisation
- 1 = délocalisation avec arrêt ou réduction
- 2 = délocalisation pour cause d'expansion
- 3 = délocalisation pour cause de diversification
- 4 = délocalisation éventuelle à l'avenir

Début janvier 1994, cette liste de 1000 cas a été envoyée aux postes diplomatiques avec la demande de corriger l'information et de compléter les informations manquantes et de s'exprimer sur la catégorie de délocalisation d'après les définitions du Bureau du Plan.

Liste complétée avec les données de la centrale des bilans

Entretemps, le Bureau du Plan a eu accès à la banque de données de la centrale des bilans de la Banque Nationale quant aux participations d'entreprises belges. Nous n'avons pas manqué d'envoyer cette liste de 5525 participations belges à l'étranger pour l'année 1992 aux postes diplomatiques avec la demande de nous communiquer le type de délocalisation, le nombre de travailleurs, le genre d'activité (production, commerce,...) et la définition de l'activité (chimie, textile,...), la raison de l'implantation à l'étranger et un montant d'investissement approximatif². Cette liste a été envoyée aux ambassades fin février 1994.

Deux raisons sont à la base de cette procédure plutôt compliquée pour recueillir des données quant aux cas éventuels de délocalisation. D'abord des statistiques globales sur les activités des filiales étrangères d'entreprises belges n'étaient pas disponibles. Deuxièmement, nombre d'entreprises belges, tant en Belgique qu'à l'étranger, étaient plutôt hésitantes à répondre au questionnaire d'une instance officielle à la recherche d'informations sur un sujet controversé comme la délocalisation d'activités. Certains postes diplomatiques ont signalé ce phénomène de façon explicite dans leur commentaire.

2. La liste de participations étrangères envoyée aux ambassades comportait l'ensemble des participations, y compris celles de moins de 10%.

Hétérogénéité de la banque de données

Le résultat final de l'enquête auprès des postes diplomatiques a mis à notre disposition un échantillon de 1577 filiales étrangères de 491 maisons mère belges dans 70 pays. Cette banque de données est faussée par la façon dont elle a été établie. En premier lieu, le questionnaire était adressé aux ambassades des pays connus comme pôle d'attraction pour les délocalisations. Certaines ambassades, comme celles de France et de Pologne, nous ont procuré une liste très détaillée. Deuxièmement, un nombre réduit d'ambassades ont rempli de façon exhaustive le questionnaire sur les participations étrangères de la centrale des bilans (e.a. le Portugal, l'Indonésie, le Maroc). Troisièmement, il y a les cas de l'enquête auprès des syndicats et ceux de l'enquête du Bureau du Plan auprès de l'industrie alimentaire. Il s'agit essentiellement de transplantations d'unités de production. Finalement, un certain nombre d'implantations ont été considérées comme un seul cas comme par exemple les 1000 magasins de Food Lion aux Etats Unis et les implantations commerciales de Cockerill Sambre.

2. PRINCIPAUX RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE AUPRÈS DES POSTES DIPLOMATIQUES

Entreprises belges avec filiales à l'étranger

La banque de données des postes diplomatiques donne des informations sur 491 maisons mère belges, dont 119 ont réalisé un chiffre d'affaires de plus de 3 milliards FB en 1992. Dans un peu plus que la moitié des cas, il s'agit de maisons mère qui sont financées à 100% par du capital belge. Ces entreprises multinationales possèdent 70% des filiales belges à l'étranger. Le tableau suivant donne un résumé.

TABLEAU 53

Répartition des maisons mères belges par chiffre d'affaires en 1992.

Chiffre d'affaires	Nombre (1)	Enquête (2)	De nationalité belge
plus de 100 mld FB	12	8	6
entre 50 et 99 mld FB	20	13	5
entre 20 et 49 mld FB	44	22	8
entre 10 et 19 mld FB	73	28	12
entre 5 et 9 mld FB	126	23	17
entre 3 et 4 mld FB	169	25	15
Total	444	119	63

Sources: (1) Trends top 30.000, (2) Bureau du Plan

Le chiffre d'affaires des autres 372 maisons mère reste en dessous de 3 milliards FB. Le plus souvent ces entreprises n'ont qu'une seule filiale à l'étranger.

Pour près de la moitié, les activités à l'étranger ont commencé dans les années 90

Bien que certaines entreprises aient des implantations à l'étranger déjà depuis plusieurs décennies, l'enquête démontre qu'à partir des années 90 il existe une tendance accrue d'implantation à l'étranger. Presque 29% des implantations belges reprises dans notre échantillon ont commencé leurs activités avant 1985, 22% au cours de la période 1985-1989 et presque la moitié entre 1990 et aujourd'hui. C'est surtout en Europe de l'Est et en Extrême-Orient qu'un grand nombre de filiales belges ont été implantées récemment.

La plupart des implantations belges se situent à l'intérieur de l'Union européenne

La répartition par pays des implantations belges dans l'enquête des postes diplomatiques diffère des statistiques du chapitre IV, étant donné que l'enquête n'a pas été adressée à tous les postes diplomatiques et que la demande avait trait aux cas de délocalisation. Nous avons recueilli des données sur les groupes de pays suivants:

Union européenne	838 cas
Extrême-Orient	187 cas
Economie de transition de l'Europe centrale et de l'Est	168 cas
ALENA	167 cas
Reste de l'Amérique Latine	74 cas
Afrique du Nord	57 cas
AELE et reste de l'Europe	46 cas
Reste de l'Afrique	17 cas
Océanie	14 cas
Moyen-Orient	3 cas.

Plus de la moitié des implantations occupent moins de 100 personnes

L'information sur le nombre de travailleurs dans les implantations étrangères n'a été remplie que dans 434 cas, soit 28% des cas. Ces 434 implantations belges à l'étranger occupent un peu plus de 100.000 personnes. Avec 235 personnes occupées par entreprise, la taille moyenne des implantations à l'étranger est plutôt réduite. Un grand nombre d'implantations sont toutefois des bureaux de vente ou d'autres entreprises de services. Elles occupent moins de personnel que les implantations productrices. Le tableau suivant donne la répartition du nombre d'implantations par ordre de grandeur et genre d'activité.

TABLEAU 54

Nombre de personnes occupées dans les implantations étrangères

	Production	Services	Total	Taille moyenne
moins de 10	10	55	65	5,4
10-49	60	46	106	26,7
50-99	65	10	75	67,9
100-999	158	8	166	272,9
1.000 ou plus	22	0	22	2198,2
Nombre ^a	315	119	434	234,9

a. sans les filiales de Delhaize aux Etats Unis avec 60.000 travailleurs

Deux entreprises sur trois ont commencé une production à l'étranger

Contrairement aux résultats de la centrale des bilans, cette enquête démontre qu'à l'étranger la présence des entreprises industrielles est beaucoup plus importante que celle des entreprises de services. La centrale des bilans comporte un grand nombre de participations financières. L'enquête auprès des postes diplomatiques comporte les participations visibles. Les entreprises multinationales suivantes figurent dans le top 5 de l'enquête: Solvay avec 223 implantations, Eternit avec 106 implantations, Bekaert avec 83 implantations, Tractebel avec 66 implantations et Beaulieu avec 58 implantations.

A l'exception de Tractebel, la plupart des implantations de ces entreprises à l'étranger étaient des unités de production. Le tableau suivant donne un aperçu des secteurs dans lesquels les entreprises belges sont actives à l'étranger. On constate une part très grande pour les secteurs industriels, 66% contre 28 seulement pour le secteur des services.

TABLEAU 55 Répartition en pourcentage des implantations étrangères par secteur

	Nombre	En %
Agriculture, sylviculture, pêche	19	1,2
Energie et eau	31	2,0
<i>Industrie</i>	1037	66,2
- Industrie chimique	256	16,3
- Exploitation et fabrication de matériaux de construction	154	9,8
- Industrie alimentaire	87	5,6
- Exploitation et traitement de minerais et métaux	84	5,4
- Industrie électronique	74	4,7
- Textile	65	4,2
- Chaussure et vêtement	63	4,0
- Construction mécanique	59	3,8
- Fabrication de produits métalliques	56	3,6
- Caoutchouc et plastique	41	2,6
- Automobiles et autres moyens de transport	22	1,4
- Papier	19	1,2
- Cuir	16	1,0
- Bois	14	0,9
- Instruments de précision et d'optique	4	0,3
- Machines de bureau	2	0,1
- Autres industries manufacturières	21	1,3
Construction	43	2,7
<i>Services</i>	437	27,9
- Commerce	241	15,4
- Transport et communication	37	2,4
- Organismes de crédit et holdings	52	3,3
- Autres services	107	6,8
Total	1567 ⁽¹⁾	100,0

(1) Dans le cas de 10 implantations étrangères on ne disposait pas d'informations et une classification était impossible

Le fait que les filiales belges à l'étranger sont essentiellement des participations majoritaires a déjà été confirmé dans l'analyse de la

centrale des bilans. Cette banque de données ne comprend que 150 cas où la participation belge est inférieure à 50%.

Dans la majorité des cas connus, l'implantation s'est faite par une reprise

L'information sur l'implantation d'une filiale à l'étranger est très incomplète: la forme prise par elle n'est connue que dans 210 cas seulement. Dans 72 cas une nouvelle entreprise a été créée; dans 128 cas une entreprise existante a été reprise.

Présence sur le marché comme motif principal

Il a été demandé aux ambassades de rechercher le ou les motifs principaux des implantations dans leur pays. Le tableau suivant cite, en ordre décroissant, les principales raisons d'implantation à l'étranger mentionnées.

TABLEAU 56

Motifs de l'implantation à l'étranger

	Nombre	En %
Présence sur le marché	263	30,6
Extension, expansion	172	20,0
Forces de travail, coûts salariaux	120	13,9
Réglementations publiques	111	12,9
Restructuration, technologie	101	11,7
Matières premières, transport	62	7,2
Diversification	32	3,7
Total	861	100,0

Le tableau démontre que le facteur travail ne constitue pas la raison principale de l'implantation à l'étranger. La conquête d'une part du marché, la proximité de clients et la présence sur le marché local sont des motifs plus importants.

Etant donné qu'un certain nombre d'entreprises belges font partie d'une entreprise multinationale, beaucoup de déplacements s'effectuent entre les pays pour cause de restructuration, réorganisation, retour au pays d'origine ou transfert vers une autre filiale.

Enfin, la diversité dans les législations fiscales et environnementales, l'obtention de commandes publiques et les règles relatives aux aides constituent pour 13% le motif d'implantation, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Union Européenne.

Classification par catégorie de délocalisation

Pour classer dans nos catégories de délocalisation les implantations d'activités belges à l'étranger, il a été tenu compte: de l'évaluation des ambassades, du genre d'activités (production, services, exploitation, ...) dans le pays d'accueil, des motifs pour lesquels il y a eu joint-venture ou création d'une filiale par une entreprise belge à l'étranger et des conséquences pour l'emploi en Belgique.

Compte tenu de ces éléments, 1355 cas ont pu être classés dans les catégories suivantes:

	Nombre	En %
pas de délocalisation:	641	47,3%
délocalisation pour cause d'expansion:	373	27,5%
délocalisation au sens étroit:	251	18,5%
délocalisation pour cause de diversification:	90	6,7%
Total:	1355	100,0%
	(1)	

(1) A défaut d'informations 210 cas n'ont pas été classifiés. 12 cas de délocalisations possibles dans le futur n'ont pas été pris en compte.

Presque la moitié des implantations étrangères ne sont pas des délocalisations

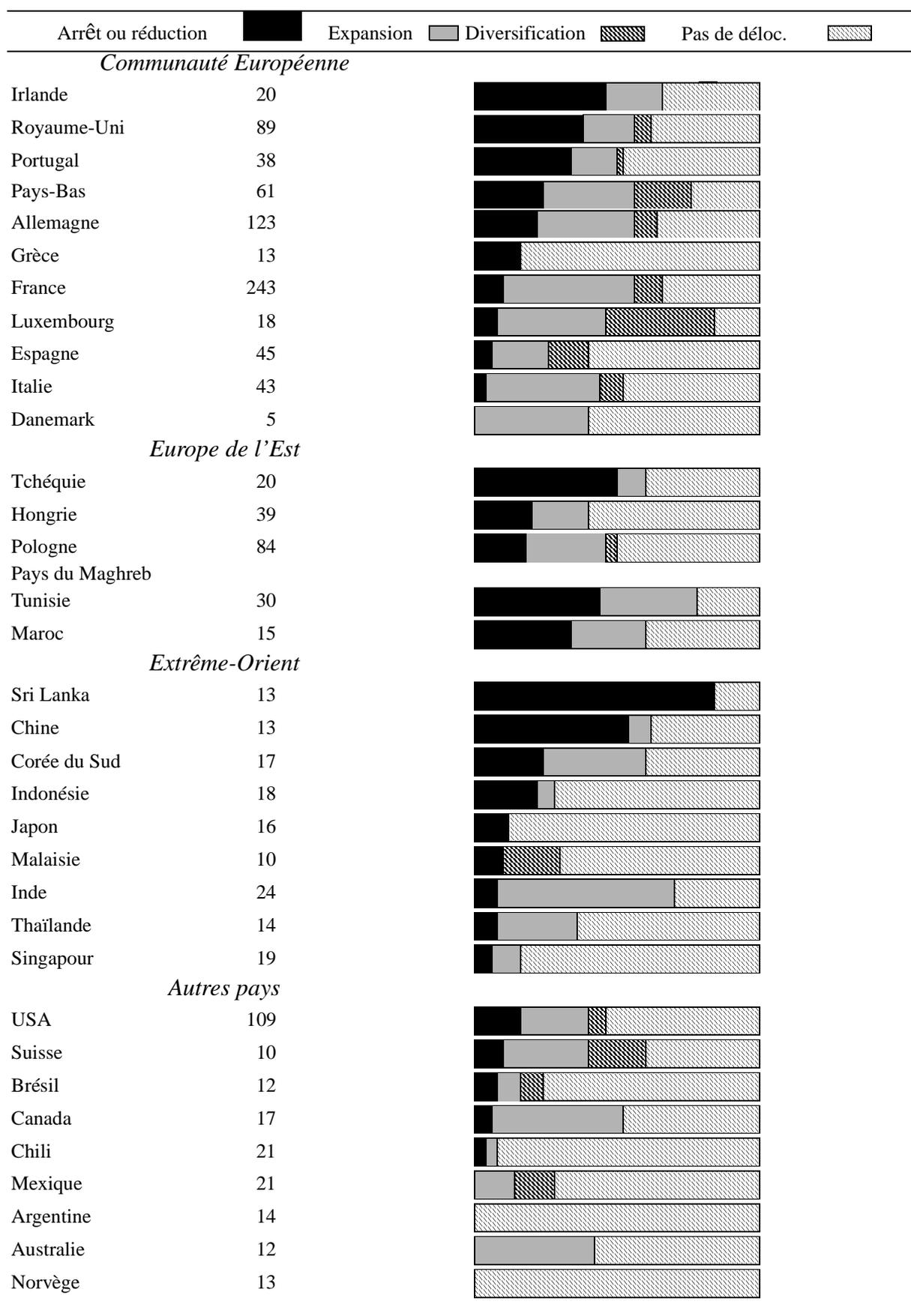
Presque la moitié des implantations étrangères n'ont pas été classifiées comme une délocalisation. L'implantation à l'étranger a été considérée pour les raisons suivantes: être présent sur le marché (les trois-quarts des cas), éviter des frais de transport élevés, pour cause de réglementations publiques ou de proximité de matières premières.

Plus d'une implantation sur six délocalise avec arrêt ou réduction en Belgique

251 implantations à l'étranger peuvent être qualifiées de délocalisations au sens étroit. Dans 154 cas, la délocalisation vers l'étranger a engendré une diminution de l'activité en Belgique. Le plus souvent le transfert d'activités concerne une partie du processus de production (une soixantaine) et engendre, dans une minorité des cas, le transfert entier ou partiel du parc de machines à l'étranger. Pour 20 entreprises belges la décision de produire à l'étranger a mené à la fermeture de l'entreprise en Belgique. Dans la moitié des cas, la délocalisation a causé une perte d'emplois en Belgique. Par rapport au total des implantations à l'étranger, cette moitié représente un cas sur dix, c'est-à-dire le même ordre de grandeur que les 10% d'entreprises qui ont procédé à des licenciements collectifs conjointement à des délocalisations (voir enquête auprès des syndicats; chapitre V.B.).

Plus d'un quart des transferts vers l'étranger sont des délocalisations pour cause d'expansion. Dans un certain nombre de cas il a été clairement mentionné que ces implantations étrangères maintenaient la production et l'emploi en Belgique. La délocalisation vers une autre activité à l'étranger est un phénomène moins fréquent. Seuls 7% des cas sont catalogués comme délocalisation avec diversification de l'activité. Le graphique suivant illustre pour les 34 principaux pays d'accueil, groupés par Régions du monde, la répartition entre les différentes catégories de délocalisation.

TABLEAU 57 Délocalisation vers les principaux pays et par catégories de déloc.



	Arrêt ou réduction	Expansion	Diversification	Pas de déloc.
Total de cas classés	1355			

3. DÉLOCALISATION AVEC ARRÊT D'ACTIVITÉS EN BELGIQUE

Dans le cadre de cette étude une attention particulière est consacrée aux 251 filiales à l'étranger ayant des effets négatifs pour les activités en Belgique. Le nombre d'emplois créés par les entreprises délocalisées dans le pays d'accueil semble plus élevé que la perte d'emplois en Belgique.

Un nombre élevé de déplacements d'emplois sont le résultat de restructurations au sein des entreprises multinationales. Nous citons quelques exemples: OMC Europe, Volvo Belgium, Philips Belgium, Novarode, Samsonite, Ridge Tool et ICL.

En Belgique, le malaise quant aux délocalisations est surtout perceptible dans les entreprises-PME de la confection (35 implantations), de l'industrie alimentaire (29 implantations) et l'industrie du cuir et des chaussures (14 implantations). C'est principalement l'industrie légère qui fait l'objet de transferts d'unités de productions ou de sous-traitances à l'étranger. C'est le cas pour presque la moitié des implantations.

Il est frappant que la moitié des délocalisations avec arrêt d'activités en Belgique se situent dans les pays de l'Union européenne. Par ordre décroissant, le transfert d'activités belges s'est effectué vers le Royaume Uni (33 cas), l'Allemagne (28 cas), la France (22 cas), les Pays Bas (15 cas) et le Portugal (13 cas).

Il ne faudrait cependant pas exagérer le phénomène de la délocalisation. La part des délocalisations au sens étroit ne s'élève qu'à 5,3% si elle est mise en rapport avec le nombre d'implantations étrangères dans lesquelles des entreprises belges détiennent une participation de plus de 10% (voir chapitre IV.C.; centrale des bilans).

Statistique résumée des implantations à l'étranger avec arrêt ou réduction en Belgique

Nombre d'implantations 251

Pays:	Union européenne	128
	Extrême-Orient	39
	Europe centrale et de l'Est	38
	Afrique	21
	ALENA	18
	AELE	2
	Reste	5

Secteurs:	énergie:	2%
	industrie dont:	91%
	- exploitation et traitement de minerais non énergétiques:	11%
	- chimie:	9%
	- fabrications métall., mécan.,...:	26%
	- autres industries manufacturières:	45%
	services:	7%

Taille moyenne: 351 personnes occupées

Employeur le plus important: Amylum en Hongrie avec 3500 travailleurs.

Motifs d'implantation: nombre de réponses:	
présence sur le marché	20
coût salarial, main-d'oeuvre	59
expansion	16
subventions publiques	32
restructurations	73
matières premières, transport	6

4. ANALYSE PAR PAYS

1. Les pays de l'Union européenne

i. La France, notamment la région frontalière, est un pôle d'attraction

La France est le pays où le nombre d'entreprises belges est de très loin le plus élevé: 315 implantations.

Quelques grandes entreprises multinationales belges actives en France sont Cockerill Sambre avec 39 implantations, Solvay avec 35 implantations, Tractebel avec 17 implantations, Union Minière avec 16 implantations, Beaulieu avec 15 implantation, Eternit et Euromotte avec chacune 10 implantations. En plus un grand nombre de PME ont créé une filiale en France.

La moitié des activités de filiales belges en France se situent dans l'industrie légère (alimentation, textile, plastique et papier) et la chimie.

Pour l'ensemble de la France le régime fiscal pour les entreprises et leurs travailleurs est plus avantageux qu'en Belgique. Les dépenses d'électricité y sont également moins élevées. Les raisons principales de l'implantation d'une filiale belge en France ne sont pas les coûts salariaux mais davantage la présence sur le marché, la proximité de clients et l'accès à un grand réseau de distribution.

Nous constatons qu'un quart des filiales d'entreprises belges en France se situent dans le "département du Nord". En premier lieu il y a le grand pôle d'attraction qu'est la ville dynamique de Lille avec Euralille, l'infrastructure portuaire de Dunkerque et le tunnel avec ses voies de communication nouvelles. En second lieu, il y a les programmes européens d'aide au textile qui ont favorisé la région du Nord. En troisième lieu, il y a la main-d'oeuvre qualifiée à un coût moins élevé que dans la région frontière belge (voir chapitre III: déterminants).

En 1991, 93 entreprises belges étaient actives dans la région de Lille-Valenciennes-Maubeuge.

Statistique résumée des implantations en FRANCE

Nombre d'implantations 315

Période: avant 1984 32%
 entre 1985 en 1989 38%
 à partir de 1990 30%

Secteurs: industrie dont: 76%
 - exploitation et traitement de minerais non énergétiques: 17%
 - chimie: 20%
 - fabrications métall, mécan.,...: 14%
 - autres industries manufacturières 25%
 construction: 4%
 services: 20%

Taille moyenne: 189 travailleurs

Employeur principal: Solvay avec 9300 travailleurs

Motifs de l'implantation: nombre de réponses:
 présence sur le marché 23
 coût salarial, main-d'oeuvre 20
 expansion 11
 subventions publiques 9
 diversification 9
 restructuration 8
 matières premières, transport 2

Catégorie de délocalisation:
 pas de délocalisation 37%
 expansion 45%
 diversification 9%
 délocalisation avec arrêt/réduction 9%

ii. L'Allemagne et l'attraction du Treuhandanstalt

L'aide à l'investissement et les avantages fiscaux pour les entreprises belges dans les nouveaux états fédérés allemands constituent des pôles d'attraction pour les investisseurs belges. Récemment 23 entreprises de l'Allemagne de l'Est ont été reprises par des entrepreneurs belges. Ce sont surtout de grandes entreprises belges comme Vandemoortele, Beaulieu, Cockerill Sambre, Deceuninck et Materne Confilux qui ont pu réaliser un tel achat. La Belgique occuperait la 5ème place dans le classement des investissements en RFA.

La part importante de la chimie dans l'ensemble des filiales belges en Allemagne est imputable aux 31 implantations de Solvay. Depuis la réorganisation, un grand nombre de ces implantations ne dépendent plus de façon directe de Solvay Bruxelles mais font partie de Solvay Deutschland avec implantation à Hannovre. La reprise en 1992 d'une entreprise en Allemagne de l'Est a mené entre autres à la fermeture de l'implantation de Couillet et constitue un exemple typique de délocalisation au sens étroit. D'autres implantations de Solvay n'ont pas été considérées comme des délocalisations parce qu'elles répondaient aux critères de classement dans les non-délocalisations. Par contre la plupart des implantations de Beaulieu en Allemagne sont nettement des délocalisations pour cause d'expansion et de diversification.

Statistique résumée des implantations belges en ALLEMAGNE

Nombre d'implantations: 131

Secteurs: industrie dont: 80%

- exploitation et traitement de minerais non énergétiques: 14%
- chimie: 27%
- fabrication métall., mécan.,...: 13%
- autres industries manufacturières: 26%

construction: 41%

services: 19%

Taille moyenne: 303 travailleurs

Motifs de l'implantation: nombre de réponses:

présence sur le marché 17

coût salarial, main-d'oeuvre 3

expansion 13

subv. publiques (Treuhandanstalt) 17

diversification 8

restructuration 14

matières premières, transport 18

Catégories de délocalisation:

pas de délocalisation 36%

expansion 34%

diversification 7%

délocalisation avec arrêt/réduction 23%

iii. Le Royaume Uni compte le plus grand nombre de délocalisations au sens étroit

Le Royaume-Uni est le pays de l'Union européenne avec le plus grand nombre de délocalisations avec destruction d'emplois en Belgique. Nous avons compté 33 cas dont 6 fermetures d'entreprises en Belgique et un certain nombre d'unités de production transférées vers le Royaume Uni.

Statistique résumée des implantations belges dans le ROYAUME-UNI

Nombre d'implantations: 97

Secteurs:	énergie	5%
	industrie dont:	72%
	- exploitation et traitement de minerais non énergétiques:	23%
	- chimie:	20%
	- fabrications métall., mécan.,....:	16%
	- autres industries manufacturières:	13%
	construction:	1%
	services:	22%

Taille moyenne: 290 travailleurs

Motifs de l'implantation: nombre de réponses:

présence sur le marché	11
Coût salarial, main-d'oeuvre	5
expansion	19
subventions publiques	1
diversification	4
restructuration	10
matières premières, transport	1

Catégories de délocalisation:

pas de délocalisation	37%
expansion	18%
diversification	8%
délocalisation avec arrêt/réduction	37%

iv. Autres pays de la Communauté Européenne

Portugal	77 cas
Pays-Bas	69 cas
Espagne	48 cas
Italie	43 cas
Irlande	21 cas
Luxembourg	19 cas
Grèce	13 cas
Danemark	5 cas

L'ambassade du Portugal signale deux cas de délocalisation au sens étroit, notamment la création par FN Herstal, il y a 20 ans, d'une usine fabriquant des fusils de chasse pour le marché ibérique et assurant, depuis cinq ans, la production de matériel de golf pour le marché des Etats-Unis. Un deuxième cas est une entreprise de confection d'uniformes et de jeans. L'ambassadeur souligne le fait qu'à plusieurs égards le Portugal est moins compétitif que la Pologne, la Tchéquie, la Hongrie ou les pays de l'Afrique du Nord. Les syndicats ont signalé encore quelques entreprises de confection qui ont transféré une partie de leur production vers le Portugal. Deux entreprises ont fermé leurs portes en Belgique. Le cas de Snauwaert avec un transfert de la production de raquettes de tennis en 1986 est connu. Entretemps, la filiale portugaise a également fait faillite.

Au Portugal il y a autant d'implantations d'unités de production que d'activités de services. La création de bureaux de vente a pour but d'assurer la présence sur le marché portugais. Quant aux unités de production, la seule raison de la production au Portugal est le coût salarial peu élevé.

Deux raisons spécifiques pour l'implantation aux Pays Bas

Aux Pays-Bas, on signale que le pays dispose d'un vaste réseau d'accords fiscaux bilatéraux de sorte que les opérations fiscales et le rapatriement de gains peuvent s'effectuer de façon plus souple et avec moins de charges fiscales. La banque de données comprend 8 implantations qui pourraient avoir été établies en raison de telles facilités aux Pays Bas.

Une autre raison spécifique d'implantation aux Pays Bas est l'accès aux subventions publiques liées à une politique de stimulation de la R&D.

L'Espagne et l'Italie

A part la présence nécessaire sur le marché, la raison d'une implantation en Espagne ou en Italie est la baisse sensible des frais de transport. Rarement le coût salarial est mentionné comme une raison. Des différences culturelles et la langue sont considérées comme un handicap. Solvay est l'entreprise avec le nombre d'implantations le

plus élevé, suivi de UCB et Bekaert en Espagne et de Glaverbel en Italie.

Irlande

L'Irlande est le pays idéal pour y commencer une production: offre abondante de main-d'oeuvre, bas salaires, subventions publiques et une zone avec exonération fiscale. Un peu moins de la moitié des implantations en Irlande ont engendré l'arrêt ou la réduction de la production et/ou la destruction d'emplois en Belgique. Les filiales belges les plus importantes sont Eternit, Pauwels, Packo Inox, Agfa Gevaert et Janssen Pharmaceutica.

A part le Luxembourg qui n'a pas fait l'objet d'une enquête, les investissements à l'étranger d'entreprises belges dans les autres pays de l'Union européenne sont peu nombreux. Notre ambassade en Grèce n'a pas fait mention d'unités de production belges mais de 17 bureaux de vente. Les filiales belges au Danemark sont essentiellement orientées sur le marché local.

2. Autres pays de l'Europe

i. L'Europe centrale et orientale

L'attrait des économies de transition de l'Europe centrale et orientale s'est traduit surtout, jusqu'à présent, par la création d'agences dont le but premier est l'exploration du marché et l'exercice d'activités commerciales. Les reprises ou achats massifs d'entreprises importantes se limitent à 4 cas: Amylum et Interbrew en Hongrie, CBR en Pologne et Glaverbel en Tchéquie.

Statistique résumée des implantations belges en EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE

Nombre d'implantations:		168
Activité:	agricole	2%
	énergie:	1%
	industrie dont:	48%
	- extraction et transformation de minerais non énergétiques:	5%
	- chimie:	6%
	- fabrications métall., mécan.,....:	12%
	- autres industries manufacturières:	25%
	construction:	5%
	services:	44%
Taille moyenne: 298 travailleurs		
Raisons:	nombre de mentions:	
	présence sur le marché	16
	coût salarial, main-d'oeuvre	10
	expansion	27
	diversification	2
	restructuration	5
	matières premières, transport	3
Catégories de délocalisation:		
	pas de délocalisation	51%
	expansion	22%
	diversification	2%
	délocalisation avec arrêt/réduction	24%

C'est surtout l'industrie légère qui investit en Hongrie

Les relations économiques entre la Belgique et la Hongrie sont longtemps restées limitées aux exportations, vers la Hongrie, de produits pharmaceutiques et chimiques belges. Dans les années 80, un premier investissement important, de 5 milliards de FB, a été réalisé par la firme Douwe Egberts (Grimbergen) qui a créé une filiale dans l'industrie de l'emballage pour aliments, occupant quelque 950 personnes.

En 1992, l'entreprise alimentaire Amylum a repris une grande entreprise hongroise occupant 3.500 personnes. Pendant cette même année, le fabricant de lunettes Buchmann établit une joint venture offrant un emploi à 200 personnes. A Borsodi Sorgyar, Interbrew prend une participation majoritaire, l'emploi s'élevant à 1.000 personnes.

En 1993, Massive commence une nouvelle production de lampes et de matériel d'éclairage, occupant 380 personnes, mais entraînant une perte de 79 emplois dans la région anversoise. Il en va de même pour Ontex (articles d'hygiène), Philips Belgium, Samsonite Europe, qui ont créé des filiales de production en Hongrie entraînant une perte d'emplois en Belgique.

L'apport belge à l'économie hongroise est important. Dans les années 90, une vingtaine d'entrepreneurs belges ont investi pour un montant de plus de 3 mia de FB, tout en procurant du travail à 6.000 Hongrois. Les principales raisons d'investir sont l'expansion et la présence sur le marché, alors que le coût salarial n'est mentionné que dans 2 cas.

Pologne

L'ambassade de Pologne a recueilli les données de 150 entreprises possédant une implantation en Pologne. Bon nombre de ces entreprises sont cependant gérées par des personnes privées, souvent d'origine polonaise. Nous n'avons repris dans la banque de données que 86 cas, dont 32 seulement appartiennent à l'industrie. La majorité des investisseurs belges sont actifs dans le commerce, le transport ou d'autres prestations de services. Le montant global des investissements est évalué à 9,7 milliards de FB, dont 5,8 ont déjà été réalisés. Les grands investisseurs belges sont CBR, GIB, Bekaert, Dossche, Fast Lines, Holdes, Mylene et Recticel.

Tchéquie

En Tchéquie, la Belgique est le quatrième investisseur après l'Allemagne, les Etats-Unis et la France. Les investissements totaux sont évalués à 4,5 milliards de FB, soit 7% de l'ensemble des investissements étrangers en République tchèque. Ce résultat est imputable à la reprise d'une cimenterie par CBR, d'une usine de chaux par Lhois et à la création de Glavunion, une joint-venture avec une participation de Glaverbel de 67%. Cette joint-venture possède 10 usines, l'emploi s'élevant à 3.500 personnes.

Russie

En Russie, Alcatel Bell a créé, par le biais Du Fonds Nouvelle Europe, une joint-venture (75%) à St. Pétersbourg pour l'installation de leurs systèmes de commutation. Avec Belgacom, ils possèdent une participation minoritaire (ensemble 30%) dans les liaisons téléphoniques par satellites. Ces contrats sont la source d'une importante création supplémentaire de valeur ajoutée pour l'économie belge. Ces cas ne sont pas considérés comme des délocalisations. En revanche, le traitement de diamant brut dans les ateliers russes est bien considéré comme une forme étroite de délocalisation.

En Ukraine, quelques joint-ventures ont été créées avec 2 firmes belges: une firme de vêtements sur mesure et la firme Schreder qui visent les marchés potentiels de l'Europe centrale et orientale. Nous n'avons pas considéré ces cas comme des délocalisations.

Finalement, l'ambassade belge en Bulgarie mentionne la présence de deux entreprises belges: Samsonite ayant une sous-traitance avec une entreprise bulgare pour la production de sacs de voyage souples et Amylum possédant une participation majoritaire dans une joint-venture. La technologie de production provient de la Belgique.

ii. Turquie

Lee Europe s'est déplacé vers la Turquie, la perte d'emplois dans ses établissements d'Ypres et Saint-Nicolas étant de l'ordre de 300 unités durant la période 1988-1992. Même scénario pour Mopan à Ypres, mais où la perte d'emplois restait limitée à 100 unités. Les deux firmes ont délocalisé leurs ateliers de confection en raison des bas salaires en Turquie.

iii. AELE

Le déplacement de la filiale Novarode, une papeterie à Rhode-Saint-Génèse, vers la maison mère Panoval en Suisse a conduit en Belgique au licenciement de 300 travailleurs.

Par l'intermédiaire d'une reprise par Atlas Copco, Sibeka Diamont Boart à Zonhoven s'est installé en Suède. Ces deux derniers cas ont délocalisé vers des pays, dont la structure économique est semblable à celle de la Belgique. Les raisons mentionnées surtout par les entreprises multinationales sont principalement la restructuration et le renforcement de la compétitivité.

3. Afrique

i. Pays du Maghreb

Pour ce qui est de la confection, la Tunisie et, dans une moindre mesure, le Maroc constituent les deux pôles d'attraction. Les ateliers de confection représentent presque la moitié des entreprises belges en Tunisie, tandis qu'au Maroc c'est le cas d'une entreprise sur trois entreprises belges. Le niveau peu élevé du coût salarial constitue la raison principale pour y créer une chaîne de production. Dans ces pays, le salaire mensuel moyen est de 8.000 FB. L'industrie belge de l'habillement y occupe 2.300 Tunisiens dans 11 ateliers. Les avantages fiscaux et les subsides, dont peuvent profiter les entrepreneurs étrangers, constituent une deuxième raison pour aller s'installer en Tunisie.

Ces deux pays sont des exemples typiques de transfert de travail peu qualifié sans coût d'investissement élevé. A cela s'ajoute, que les frais de transport entre la Belgique et les pays du Maghreb sont peu élevés.

ii. Autres pays de l'Afrique

Selon l'ambassade au Caire, quatre entreprises belges fabriquent en Egypte: Magotteaux, Schreder, Janssen Pharmaceutica et Perlarom. A l'exception de Perlarom, qui exporte sa production d'arômes naturels vers la Belgique, les autres implantations sont axées sur le marché local.

En Afrique du Sud, où 5 entreprises belges sont actives, il y a un cas typique de délocalisation. La PME Electrotec décidait en 1992 d'arrêter complètement sa production en Belgique et de produire uniquement en Afrique du Sud où elle possédait depuis 1988 une filiale, occupant une centaine de travailleurs. Sont citées comme raisons: le coût salarial moins élevé, la proximité d'un débouché étendu, une politique de marché plus ouverte et une plus grande disponibilité de capital, notamment par une plus grande flexibilité du système bancaire local.

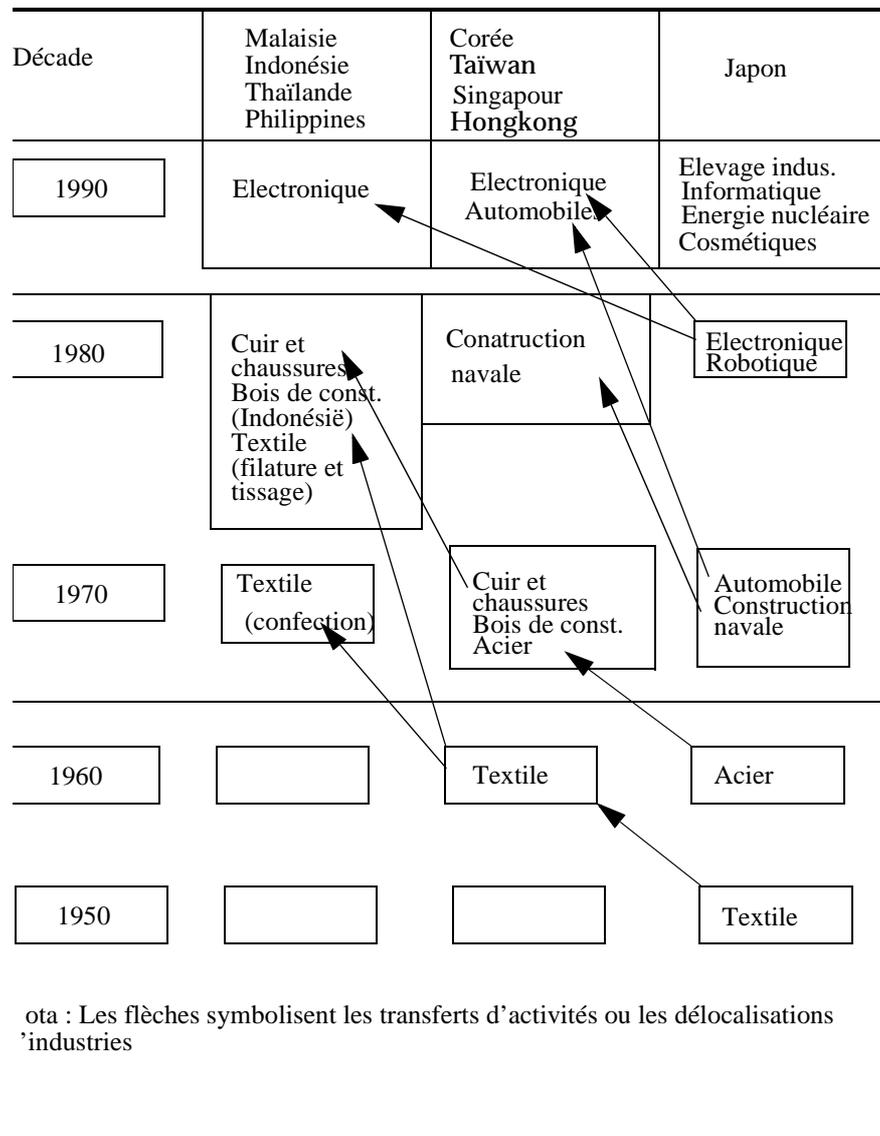
Les autres ambassades de l'Afrique n'ont pas été questionnées.

4. *L'Extrême-Orient*

i. Les pays EAEC (East Asia Economic Caucus)

En 1992, les pays ASEAN (Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande) ont décidé, conjointement avec la Chine, Hongkong, Taïwan, le Japon et la Corée du Sud, de créer l'"East Asia Economic Caucus". Cette organisation a pour but de promouvoir la coopération économique. Le schéma suivant fait clairement apparaître que le transfert d'activités dans cette région est largement répandu. Depuis les années cinquante, le Japon a délocalisé son industrie textile vers les quatre dragons, qui ont délocalisé à leur tour vers les quatre tigres. Dans ce processus, les entrepreneurs ont été encouragés par les pouvoirs publics à procéder à des délocalisations. A Singapour, par exemple, l'industrie textile à haute intensité de travail a été transférée, moyennant des subsides de l'Etat, en Malaisie et en Indonésie.

Schéma: Division du travail dans la région de l'Asie du Sud-Est



Source: BBL, Bulletin financier, no 2284, juillet 1994.

Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, Presses Universitaires de France.

La part des pays EAEC dans la banque de données se limite à 9%, soit 142 cas. Les ambassades ont recueilli des informations sur les pays suivants:

Chine:	28 cas
Philippines:	2 cas
Hong-kong:	7 cas
Indonésie:	18 cas
Japon:	17 cas
Malaisie:	13 cas
Singapour:	19 cas
Taiïwan:	6 cas
Thaïlande:	15 cas
Corée du Sud:	17 cas

En Chine (175000 joint-ventures), deux accords de coopération très importants ont été conclus avec des partenaires belges: Alcatel et Janssen Pharmaceutica. Au total, il y a environ 80 joint-ventures belgo-chinoises.

L'ambassade belge en Chine a recueilli des informations sur une vingtaine de joint-ventures. L'ambassadeur affirme que la seule façon de conquérir une part du marché durable en Chine est d'investir sur les lieux, malgré les frais élevés, dus notamment aux déficiences de l'infrastructure routière et de l'approvisionnement en énergie, et malgré la bureaucratie.

L'approche chiffrée du phénomène de délocalisation (chapitre IV) fait apparaître que les délocalisations se dirigent surtout vers les pays industrialisés. Ce n'est pas le cas dans la région de l'Asie du Sud-Est. Le seul pays de l'OCDE, à savoir le Japon, protège son économie vis-à-vis des investisseurs étrangers. Les implantations belges au Japon se limitent à 17 unités et 2 cas seulement ont été classés en tant que délocalisation au sens étroit. Pour l'ensemble de l'Extrême-Orient, la part des délocalisations belges est limitée à 37% du total des implantations belges dans ces pays ce qui est nettement moins que le pourcentage moyen des délocalisations recensées dans notre fichier.

Caractéristiques des implantations dans l'Asie du Sud-Est

Les réglementations publiques font que la création d'une filiale est plutôt exceptionnelle. La forme la plus fréquente est la conclusion d'une joint-venture avec un partenaire local : 60% des implantations se sont faites par le biais d'une joint-venture.

En raison de la concurrence internationale intense sur les marchés de l'Asie du Sud-Est, il est nécessaire d'être présent sur ces marchés.

L'industrie de Taïwan est considérée comme un partenaire idéal pour la délocalisation d'industries d'autres pays vers la Chine et les pays limitrophes.

Le rôle des entrepreneurs belges dans la compétition asiatique peut être résumé comme suit:

Statistique résumée des implantations belges dans les pays d'EX-TREME-ORIENT

Nombre d'implantations:		142
Période	avant 1984	27%
	entre 1985 et 1989	15%
	à partir de 1990	58%
Activité:	agriculture	8%
	énergie:	3%
	industrie dont:	62%
	- extraction et traitement de minerais non énergétiques:	11%
	- chimie:	15%
	- fabrications métall., mécan.,...:	23%
	- autres industries manufacturières:	13%
	construction:	4%
	services:	23%

Taille moyenne: 145 travailleurs

Employeur principal: Alcatel-Bell avec 1975 travailleurs à Shanghai

Raisons d'implantations:nombre de mentions:	
présence sur le marché	66
Coût salarial, main-d'oeuvre	19
expansion	4
intervention de l'Etat	10
restructuration	11
matières premières, transport	14

Catégories de délocalisation:	
pas de délocalisation	63%
expansion	15%
diversification	2%
délocalisation avec arrêt/réduction	20%

ii. L'Inde et les pays voisins: un climat favorable aux PME

Depuis 1991, il y a une relance des investissements étrangers en Inde suite à la libéralisation de la politique économique. Les unités de production créées sur place ont avant tout pour but de desservir un marché régional d'importance exceptionnelle avec ses 850 millions d'habitants. L'ambassade confirme que les investissements en Inde ont un effet favorable sur l'économie belge parce que des biens d'investissement et des produits de base sont importés depuis la Belgique.

Depuis 40 ans, l'industrie du jute s'est déplacée vers les plantations du Bangladesh. Un exemple récent en est celui d'une filature de jute à Berlaar, qui a été achetée par un résident du Bangladesh et dont les machines ont été transférées dans ce pays.

Depuis une dizaine d'années, certains diamantaires anversois ont quitté Anvers pour s'installer au Sri Lanka, où ils occupent 3.000 personnes. Les raisons sont les bas salaires et les avantages fiscaux. La majorité des machines sont importées de Belgique. Les pierres sont exportées à raison de 100% et vendues par des Belges.

5. *Amérique*

i. Etats-Unis d'Amérique

Aux E-U, l'expansion du marché constitue la raison principale pour créer une filiale. Dans plusieurs cas, cela exige un transfert partiel de production de la Belgique vers les E-U. Néanmoins, l'employeur belge le plus important aux E-U est une entreprise prestataire de services. Delhaize occupe 55.000 personnes dans plus de 1.000 supermarchés de Food Lion et 2.500 personnes dans les super discount markets.

Statistique résumée des implantations belges aux ETATS-UNIS

Nombre d'implantations: 115

Période avant 1984 32%
 entre 1985 et 1989 22%
 à partir de 1990 46%

Activité: agriculture 4%
 énergie: 4%
 industrie dont: 62%
 - extraction et traitement
 de minerais non énergétiques: 11%
 - chimie: 29%
 - fabrications métall., mécan.,...: 13%
 - autres industries manufacturières: 9%
 services: 30%

Taille moyenne: 165 travailleurs

Employeur principal: Delhaize Le Lion avec 57.500 travailleurs

Motifs d'implantations: nombre de mentions:
 présence sur le marché 41
 expansion 16
 intervention de l'Etat 1
 diversification 1
 restructuration 11
 matières premières, transport 4

Catégories de délocalisation:
 pas de délocalisation 53%
 expansion 25%
 diversification 6%
 délocalisation avec arrêt/réduction 16%

ii. Autres pays du continent américain

L'ambassade canadienne nous a fait parvenir une liste de 28 entreprises. La plupart des implantations concernent des extensions d'unités de production et ont été classées comme délocalisations pour des raisons d'expansion. Un seul cas a été classé comme une délocalisation du type étroit, Puratos, où l'expansion de l'entreprise à l'étranger se traduit par une diminution de l'activité en Belgique.

Une centaine d'entreprises belges sont implantées en Amérique du Sud. Seulement 20% des établissements ont été classés comme une forme de délocalisation.

Au Mexique, où 24 entreprises ont une implantation, la présence sur le marché constitue le motif principal, motif renforcé avec l'adhésion du Mexique à l'ALENA. Il y a davantage d'agences de vente que d'entreprises de production. Mais ces dernières ont une grande taille: Union Minière avec 3150 travailleurs, Alcatel Bell avec 2000 travailleurs, Eternit et Magotteaux avec chacune 1000 travailleurs et Bekaert avec 500 travailleurs.

Selon l'ambassade du Brésil, les investissements européens s'inscrivent dans une stratégie d'expansion jouant sur les potentialités d'un marché croissant de consommateurs. Elle estime qu'il ne s'agit pas de délocalisations. Néanmoins, il y a eu, en 1992, un transfert d'une partie de la production de lampes à vapeur de mercure de Philips Belgium à Turnhout vers Sao Paulo, où le coût salarial est de 70% inférieur au coût belge. En Belgique, 200 personnes ont été licenciées.

L'ambassade d'Argentine affirme qu'il n'y a aucun cas de délocalisation de production de la Belgique vers l'Argentine, l'Uruguay ou le Paraguay. La plupart des entreprises comme Eternit, Agfa-Gevaert et Diamant Boart sont déjà installées en Argentine dans les années 50-60. La présence de matières premières et les droits d'entrée élevés de jadis ont nécessité une implantation. Récemment, Solvay a repris deux entreprises et Tractebel assure la distribution de gaz dans la région de Rosario, le montant de l'investissement s'élevant à 1,5 mia de FB. L'expansion constitue la raison la plus mentionnée pour investir en Argentine. Il n'y a pas d'avantages compétitifs vu le cours du change élevé, le coût salarial élevé par rapport à la productivité et la législation rigide du travail. Selon l'ambassade, les avantages tels que le laisser-faire sur le plan environnemental et la tolérance fiscale ne contrebalancent pas des facteurs à risques tels que l'instabilité politique, juridique et économique.

Au Chili, Eternit possède 14 établissements, Bekaert 4, Magotteaux, Packo Inox et Union Minière chacun un établissement. De par la nature des produits, la plupart des établissements n'ont pas été considérés comme des délocalisations.

6. Océanie

Onze filiales belges se sont implantées en Australie et une en Nouvelle-Zélande, soit pour des motifs de présence sur le marché et de proximité du client, soit pour des raisons d'expansion de l'entreprise belge. La plupart de ces implantations se sont effectuées entre 1970 et 1990. Les firmes de production les plus importantes sont

Solvay, Alcatel, Janssen Pharmaceutica, Beaulieu, Bekaert, Magot-teaux, Hansen et le bureau d'études Hamon Sobelco. La majorité de ces entreprises sont de petite dimension, c.-à-d. occupant entre 20 et 150 travailleurs.

5. CONCLUSION

Grâce à l'enquête auprès des ambassades, il a été possible de dresser pour la première fois un inventaire - certes encore incomplet et imparfait - d'un assez grand nombre de délocalisations et, plus généralement, d'implantations belges à l'étranger et d'en saisir un certain nombre de caractéristiques.

L'importance des transferts d'activités économiques belges vers l'étranger ne devrait pas être exagérée. Le nombre de transferts d'activités vers l'étranger *avec arrêt ou réduction des activités en Belgique* est limité: 18% des cas qui ont pu être classés dans une des catégories en fonction de l'information qui a été fournie, principalement par les postes diplomatiques. La proportion tombe à 5% si on compare leur nombre à celui des filiales belges à l'étranger recensées par la centrale des bilans.

Ces dernières années, les transferts de tous types sont plus nombreux qu'avant 1990.

En second lieu, le coût salarial n'est pas la raison principale pour laquelle un entrepreneur belge procède, à une implantation à l'étranger. La présence sur le marché est avancée comme raison principale, ce qui va à l'encontre de l'opinion communément reçue que c'est le facteur travail qui est à la base des transferts d'activités vers l'étranger.

Pour les entrepreneurs belges, le défi est de prendre pied et de s'ancrer davantage sur les marchés où leur présence est nécessaire, en particulier sur les marchés en forte expansion de l'Extrême-Orient, de l'Europe Centrale et Orientale, de l'Amérique latine,... Et il est vrai que l'on a pu déjà relever un certain nombre de réalisations très significatives. Elles témoignent de la faisabilité de cette recommandation. Les résultats de cette expansion internationale plus vigoureuse doivent être de compenser - et au-delà - les pertes d'emplois en Belgique engendrées par environ la moitié des délocalisations au sens étroit.

B. Rapport entre les licenciements collectifs et la délocalisation: résultats de l'enquête auprès des syndicats

Demandes de licenciement collectif versus Fonds de fermeture d'entreprises

La délocalisation au sens étroit signifie qu'une activité est arrêtée - ou réduite - en Belgique pour la poursuivre dans un pays d'accueil (voir chapitre II.A.). Un tel arrêt peut entraîner le licenciement collectif des travailleurs concernés.

Les entreprises concernées sont obligées de communiquer de tels licenciements collectifs, quand il n'y a pas faillite de l'entreprise, au conseil d'entreprise et aux services régionaux d'emploi³.

Le Bureau du Plan s'est efforcé d'utiliser cette information et d'établir un rapport entre ces mentions de licenciement collectif et des délocalisations éventuelles. Il était dans l'intention du Bureau du Plan de connaître les secteurs affectés par la délocalisation, le nombre d'emplois perdus, les pays d'accueil et l'éventuel accroissement de ces délocalisations.

Il importe d'abord de signaler qu'une distinction doit être faite entre *la procédure de licenciement collectif* (A.R. de mai 1976)⁴ qui est une matière régionale et *la procédure d'intervention du Fonds de fermeture d'entreprises* qui relève des compétences fédérales (lois de juin 1966, juin 67 en juillet 68).

La procédure de licenciement collectif a été adoptée dans le début des années '70 - une période qui était caractérisée par une demande de main-d'oeuvre soutenue - afin de réemployer directement les travailleurs licenciés.

Le Fonds par contre donne aux travailleurs concernés des avances sur les montants qu'ils devraient recevoir de l'entreprise en cas de fermeture. Une entreprise arrêtant ses activités, et pour laquelle le Fonds intervient, devrait également déclarer le licenciement collectif, ce qui n'est pas toujours le cas. Il n'existe aucune collaboration en la matière entre les instances régionales et fédérales.

Etant donné que le Fonds de fermeture d'entreprises ne dispose pas d'informations sur les raisons de la fermeture et ne peut donc pas dire s'il y a eu une délocalisation à la base, la source que constitue le Fonds n'a pas pu être utilisée pour cette étude.

-
3. A condition que l'entreprise occupe plus de 20 personnes et que les licenciements concernent au moins 10% du personnel
 4. La législation belge tient compte de 2 directions européennes en la matière (75/129/CEE et 92/56/CEE).

Collaboration des syndicats

On a alors demandé aux trois grands syndicats de rechercher, pour le passé, les raisons des licenciements collectifs.

Les syndicats étaient prêts à collaborer mais il s'est avéré plus difficile que prévu de retrouver les listes des licenciements collectifs.

Les services sous-régionaux d'emploi transmettent les listes au VDAB, au FOREM et à l'ORBEM et ensuite à l'administration régionale. Cependant, ni les services régionaux d'emploi, ni l'administration ne tiennent à jour cette information de façon rigoureuse et complète. Dans certains cas, les listes avaient même été détruites. Dès lors, une source d'information n'a pu être complètement exploitée.

En fin de compte, le Bureau du Plan a pu transmettre pour commentaire aux trois syndicats des listes de licenciements collectifs à partir de 1985, sans savoir si celles-ci étaient exhaustives. Chaque syndicat a pu alors, séparément, rechercher, par l'intermédiaire de ses secrétaires sectoriels et régionaux, les raisons des licenciements collectifs, en tenant compte du questionnaire du Bureau du Plan. Dans pas mal de cas, les syndicats ont même complété des listes.

Les résultats globaux

De même qu'il a été impossible de reconstituer l'évolution, il n'a pas été possible, malgré la bonne volonté des syndicats, de découvrir la raison de chaque licenciement collectif.

Sur base des réponses, le Bureau du Plan a pu établir la liste suivante des nombres de licenciements collectifs, par années:

	Nombre d'entreprises ayant licencié de façon collective	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre moyen par entreprise
1985	26	1180	45
1986	24	1272	53
1987	48	2950	61
1988	36	2590	72
1989	54	4774	88
1990	110	8074	73
1991	147	14550	99
1992	295	21332	72
1993	226	13752	61
Total ^a	1007	73109	73

- a. Quelques entreprises pour lesquelles l'information était disponible pour la période 1980-84 ainsi que 22 entreprises où l'année du licenciement collectif n'était pas connue ne sont pas reprises sauf au niveau du total.

Etant donné la façon dont l'information a été gérée par les pouvoirs publics, les données sont de plus en plus incomplètes au fur et à mesure que l'on remonte dans le passé.

Par conséquent, les séries de chiffres obtenues n'ont qu'une valeur indicative; il faudra en tenir compte pour porter un jugement sur ces données.

10% des entreprises seulement ont procédé à un licenciement collectif en raison d'une délocalisation

Sur base des réponses reçues, l'ensemble des 1.007 demandes de licenciement collectif sur toute la période 80-93 a pu être ventilé en trois groupes:

1.	entreprises qui ont licencié de façon collective et qui ont délocalisé	103	10%
2.	entreprises qui ont licencié de façon collective pour d'autres raisons qu'une délocalisation	332	33%
3.	entreprises pour lesquelles on ne dispose pas d'informations	572	57%
		1.007	100%

Ces chiffres indiquent que *seulement 10% des licenciements collectifs vont de pair avec une délocalisation*. Dans 33% des cas, les syndicats savent que l'entreprise n'a certainement pas licencié collectivement pour cause de délocalisation.

Les raisons des licenciements collectifs associés à une délocalisation, telles qu'elles ont été indiquées par les syndicats, sont ventilées en 6 rubriques:

1. *coût salarial*, concurrence
2. *restructuration*, transfert au sein du groupe, implantation plus moderne
3. *reprise*, fusion
4. *perte*, faillite, manque de liquidités, manque de capital
5. *récession*, manque de commandes, manque de travail, marché insuffisant, cessation progressive, baisse du chiffre d'affaires, diminution des activités, raisons économiques
6. *inconnues*

Pour les 10% de cas de délocalisation au sens étroit les raisons se répartissent comme suit

1.	coût salarial	31 cas	ou 30%
2.	restructuration	34 cas	ou 34%
3.	reprise	5 cas	
4.	pertes	7 cas	
5.	récession	14 cas	
6.	inconnues	12 cas	
		103 cas	

Comme prévu, il semble donc que l'effet de la stratégie de globalisation des entreprises et de la mondialisation ainsi que le coût salarial constituent les raisons les plus importantes des licenciements collectifs avec délocalisation.

Le tableau suivant donne la répartition de ces délocalisations au sens étroit par année mais il faut tenir compte de la réserve déjà formulée.

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	incon- nues	total
nombre d'entreprises	1	0	4	2	8	18	32	34	4	103

Répartition par branche d'activité

Les 103 délocalisations véritables ont trait aux branches d'activités suivantes

	nombre d'entre- prises concernées	nombre de tra- vailleurs licenciés
Appareils électriques et électroniques	10	2008
Métal	12	1549
Machines	9	1322
Automobiles	5	1118

	nombre d'entreprises concernées	nombre de travailleurs licenciés
Chimie	7	782
Vêtement	12	596
Alimentation	9	536
Textile	11	514
Distribution	2	449
Cuir	6	305
Banques et assurances	3	126
Divers	6	1258
Inconnues	11	810
Total	103	11373

Le tableau précédent démontre que les branches d'activité "classiques": vêtement, textile et métal connaissent le plus grand nombre de fermetures. Le nombre de travailleurs licenciés reste relativement plus réduit dans l'industrie du vêtement et du textile puisqu'il s'agit surtout de PME⁵.

Répartition par pays d'accueil

Les 103 délocalisations ont été effectuées vers les pays suivants;

Cette répartition confirme donc les constatations du chapitre précédent: une large majorité des délocalisations s'effectue vers les pays proches.

5. Dans le secteur des appareils électriques et électroniques les fermetures de Philips sont très importantes.

<i>Pays limitrophes</i>	43	dont:	France	12
			Pays-Bas	12
			Allemagne	10
			Royaume Uni	9
<i>Europe de l'Est</i>	16	dont:	Ex-Allem. de l'Est	3
			Pologne	3
			Tchéquie	3
			Autres	7
<i>Asie du Sud-Est</i>				8
<i>Etats-Unis</i>				7
<i>Portugal</i>				5
<i>Tunisie</i>				5
<i>Divers</i>				7
<i>Inconnus</i>				12
<i>Total:</i>				103

Le succès plus grand de l'Europe de l'Est que de l'Asie du Sud-Est montre que la proximité géographique est très importante pour les entreprises belges.

Conclusion de ce chapitre

L'information tirée des demandes de licenciement collectif est incomplète parce que les pouvoirs publics n'ont pas accordé suffisamment d'attention à ces données. Grâce à l'entière collaboration des trois grands syndicats, le maximum d'information a pu en être extrait pour l'étude sur la délocalisation. Etant donné le caractère incomplet de l'information, il n'est pas possible d'observer l'évolution des délocalisations.

D'autre part, l'enquête confirme les tendances globales déjà observées:

1. la délocalisation au sens étroit reste limitée.
2. presque la moitié des délocalisations s'effectue vers les pays limitrophes avec une prépondérance pour la France et les Pays Bas.
3. la plupart des délocalisations se font vers l'Europe de l'Est ce qui démontre que la proximité géographique et les potentialités du marché jouent un rôle important pour les entreprises belges.
4. les délocalisations affectent surtout les branches d'activité "classiques": vêtement, textile et métal. Cette conclusion correspond exactement avec les constatations de l'analyse du commerce extérieur du chapitre IV.A.

VI

Conclusions tirées de l'ensemble des approches chiffrées

Ce chapitre est subdivisé en deux parties. La première est consacrée aux conclusions qu'il semble permis de tirer de la confrontation des résultats des six approches du problème, qui ont fait l'objet des chapitres IV et V: les quatre analyses sur base des sources statistiques existantes et les deux enquêtes menées respectivement auprès des postes diplomatiques belges à l'étranger et de trois syndicats nationaux.

Dans la seconde partie, sont évoqués les problèmes que posent les différentes statistiques utilisées, en rapport avec l'objectif fixé qui était de tenter de cerner l'importance et l'évolution du phénomène. Les insuffisances ou l'inadéquation du matériel statistique utilisé dans chaque approche rendent souvent difficiles l'interprétation des données et leur mise en relation avec les délocalisations.

Ce faisant, le but n'est pas de critiquer ces sources statistiques mais d'indiquer les aspects qui devraient être améliorés si l'on veut mieux appréhender la réalité. Comme les données qui ont été communiquées au Bureau par la Banque nationale ont constitué des *bases essentielles* pour l'analyse, il est normal que l'attention soit attirée sur les améliorations souhaitables de l'appareil statistique concerné.

A. Quelles conclusions peut-on tirer des analyses?

1. POUR LA BELGIQUE, LES DÉLOCALISATIONS AU SENS ÉTROIT SONT-ELLES UN PHÉNOMÈNE IMPORTANT?

Examinons d'abord les délocalisations au sens étroit du terme, c'est-à-dire celles qui s'accompagnent de réductions d'activité et/ou d'emploi (catégorie 1) en Belgique.

1. Les *importations totales* de produits *manufacturés* en provenance de quatre zones réputées de délocalisation - d'Extrême-Orient (hors Japon), d'Afrique du Nord, d'Europe du Sud (Espagne, Portugal et Grèce) et plus récemment d'Europe de l'Est (hors ex-URSS mais y compris la Turquie) - ne représentent *que* 6 % des importations manufacturières de l'UEBL (hors diamant), en 1992.

Et ce flux, très minoritaire, ne contient *qu'une fraction* - mais qu'il est *impossible de déterminer* - de produits provenant d'activités délocalisées! Ces activités peuvent en outre relever de toutes les catégories de délocalisation et pas exclusivement des délocalisations au sens étroit!

Par contre, les importations livrées par les pays d'Europe occidentale sont extrêmement majoritaires : 84%. Les importations provenant du reste du monde n'atteignent que 10%.

Plus significatif encore est le fait que le *solde* commercial de l'UEBL, est positif avec chacune des quatre zones traditionnelles de délocalisation, *et que, globalement, il augmente*. Il s'accroît avec 2 zones sur 4: l'Europe du Sud et l'Europe de l'Est. Le solde global du commerce avec ces 4 zones atteint 128 milliards de francs en 1992; il s'est accru de moitié depuis 1986.

Certes, le commerce extérieur de l'UEBL avec les pays "à bas salaires" est, depuis 1980, en relativement forte expansion; il reste néanmoins d'assez faible importance relative. On importe surtout de ces pays des biens de consommation et, pour certains de ces produits, les soldes extérieurs de l'UEBL sont déficitaires. Jusqu'à présent, ils ont heureusement pu être plus que compensés par des gains dans d'autres domaines, tels que les biens d'équipement, la chimie, l'automobile et même certains produits alimentaires. On constate néanmoins une baisse des excédents globaux de l'UEBL avec l'Extrême-Orient et l'Afrique du Nord.

Avec l'ouverture à l'Est, on peut s'attendre à ce que d'autres produits (intermédiaires notamment) viennent concurrencer nos productions. Les pays d'Europe centrale jouissent d'un avantage de proximité et ont une tradition industrielle. Les importations de la zone Europe de l'Est (hors ex-URSS) restent toutefois assez

réduites (30 milliards de F en 1992) et le solde extérieur de l'UEBL s'améliore toujours.

Ces différents constats concernent évidemment le commerce extérieur et *non* les délocalisations.

On peut penser que l'ampleur des flux d'importation liés à celles-ci reste bien en-deçà de ces chiffres, qui pourraient en quelque sorte marquer les limites du phénomène, au moins avec les quatre zones réputées de délocalisation. Ce n'est cependant que partiellement exact puisque l'on sait que certains fabricants délocalisés (ex. habillement, articles en cuir) sont importés de pays par lesquels ils transitent, notamment via les réseaux de filiales des multinationales (commerce intra-firme).

2. Le *travail à façon* confié à l'étranger par des résidents belges est, selon les chiffres de la balance des paiements, de faible importance: en 1992, 14 milliards de FB seulement (hors matières fissiles). Il a même régressé depuis 1991. Mais l'image que donne sa répartition géographique est peu différente: trois pays jouxtant la Belgique, la France, les Pays-Bas et l'Allemagne, emportent les *trois-quarts* de ces travaux. Pour le reste, seule la Tunisie apparaît relativement concernée (en moyenne 5,5% du total du travail à façon). Quelques pays d'Extrême-Orient (Taïwan, Japon, Hong-Kong) et d'Europe de l'Est (Pologne, Hongrie) ne détiennent que des parts très faibles, même si celle de la Pologne tend à augmenter.

On retiendra que, par contre, les travaux de sous-traitance confiés à notre pays portent sur un montant beaucoup plus important que le travail à façon payé par les Belges. Aussi, le *solde* global de ces flux est-il très *largement positif* (71 milliards de FB en 1992).

3. Les *contrats d'entreprise* payés à l'étranger par des résidents belges atteignent un total plus élevé (de l'ordre de 25 milliards de francs). Mais, dans ce cas, le solde vis-à-vis de l'étranger est déficitaire (-4 milliards en 1992).

La concentration sur les mêmes trois pays voisins - l'Allemagne venant cette fois en tête - est encore plus forte (près de 80%).

Les contrats d'entreprise paraissent être beaucoup moins en relation avec les délocalisations; il pourrait néanmoins y avoir un lien via certaines exportations.

4. L'*enquête* menée *auprès des syndicats*, sur base des listes de licenciements collectifs, confirme que la délocalisation, dans son acception restrictive, est *peu importante*.

Dix pour-cent (103 cas) sur les mille demandes de licenciement collectif correspondaient à des cas de délocalisation au sens *étroit*, c'est-à-dire avec pertes d'activité et/ou d'emploi¹. Selon l'enquête, ces cas auraient eu pour effet la perte de 11.400

emplois soit 16% des 73.000 emplois concernés par les licenciements collectifs recensés durant la période 1985-1993².

Les plus grands nombres de demandes de licenciement ainsi que de travailleurs concernés se rapportent aux années 1991, 1992 et 1993. Ce fait est sans doute à mettre en relation avec la récession.

Mais, pour l'ensemble de la période, la mondialisation et la stratégie de globalisation des entreprises semblent constituer le premier facteur responsable des demandes de licenciement.

Près de la moitié des délocalisations au sens étroit connues se sont faites vers les quatre pays voisins (France et Pays-Bas en tête suivis par l'Allemagne et le Royaume-Uni). Les secteurs en cause sont surtout le métal (plusieurs branches), la chimie, l'habillement et le textile.

5. L'importante *enquête*, en trois phases, auprès des *postes diplomatiques belges*, dans septante pays, a permis de recenser 1.577 cas d'activités *implantées à l'étranger*. Evidemment, ces cas peuvent être d'importance extrêmement différente.

Un sixième des (251 cas) pourrait être des délocalisations au sens étroit (en ce compris les 103 cas mentionnés par les syndicats).

Parmi ces cas, on sait qu'il y a eu transfert partiel d'activités à l'étranger dans près de quatre-vingts délocalisations. Il y aurait eu fermeture de l'entreprise en Belgique dans vingt cas seulement.

51% de ces délocalisations de catégorie 1 sont situés dans huit pays de l'U.E. Il s'agit principalement du Royaume-Uni (33 cas), de l'Allemagne (28 cas) et de la France (22 cas).

En Europe centrale, on en dénombre 40 soit 16%. Les pays de l'Extrême-Orient et d'Afrique du Nord abritent respectivement 15% et 7% des délocalisations au sens étroit qui ont pu être recensées dans cette enquête.

6. *Quels secteurs* sont-ils concernés?

La balance des paiements ne donne malheureusement aucune ventilation sectorielle des investissements directs à l'étranger. Seules les autres sources ont pu être exploitées.

Les *importations* en provenance des zones réputées de délocalisation restent largement concentrées sur des biens de consommation à forte intensité de main-d'oeuvre. Il s'agit d'un nombre

-
1. Il faut ajouter que, dans un peu plus de la moitié des cas, les réponses des syndicats ne donnent aucune information sur la cause du licenciement.
 2. Les listes de demandes dont on a pu disposer se rapportent à la période 1985-1993; toutefois elles sont en nombre très incomplet pour les années 1985 à 1989, particulièrement pour le VDAB.

relativement *limité* de secteurs: le textile, l'habillement, le cuir-chaussure-maroquinerie, la construction électrique et électronique, les jeux et jouets, les articles de sport,...

Avec l'Europe centrale, la gamme de produits est quelque peu différente: il y a toujours le textile-habillement et l'électronique grand public mais s'y ajoutent des produits de la chimie, de la métallurgie, des véhicules automobiles, du matériel d'éclairage,...

Il s'agit plus exactement des secteurs ou des groupes de produits qui sont *les plus exposés* à la concurrence des pays de délocalisation.

Le taux d'importation³ en provenance des zones réputées de délocalisation atteint 20% pour de nombreux groupes de produits du secteur textile-habillement; il atteint 10% pour l'électronique de consommation et dépasse ce chiffre pour les fils et câbles électriques ainsi que pour les lampes et le matériel d'éclairage.

Pour le *travail à façon* sont les plus concernés, outre les matières fissiles, le vêtement-chaussure, les produits chimiques, l'activité du commerce de gros, les produits textiles, le papier-impression, des produits métallurgiques, des équipements électro-techniques et des produits de l'industrie alimentaire (en forte augmentation).

L'*enquête* auprès des *syndicats* montre que les secteurs les plus touchés par les délocalisations au sens étroit sont l'électrique-électronique, le métal et les machines ainsi que le vêtement et le textile. Pour ces deux derniers secteurs, le nombre d'emplois impliqué est toutefois moindre (il s'agit surtout de PME). Les secteurs mentionnés ici concordent assez bien avec ceux relevés dans les approches précédentes.

Quant à l'*enquête* auprès des *postes diplomatiques*, elle donne une image différente de la répartition sectorielle. Les délocalisations au sens restrictif (catégorie 1) se répartissent à raison de 92% dans l'industrie et de 8% dans les services.

L'ensemble textile-habillement-cuir vient en tête avec près de 25%. Il est suivi par la construction métallique-mécanique-électrique et électronique (22%), par l'industrie alimentaire, par la métallurgie-minéraux non métalliques (chacune 11%) et par la chimie (8%).

3. Le taux d'importation est défini comme la part des importations provenant des zones réputées de délocalisation dans les importations totales de l'UEBL, pour chacun de ces groupes de produits.

Conclusions essentielles des points 1 à 6 ci-dessus:

Les sources qui viennent d'être rappelées *confirment* que le phénomène des délocalisations *au sens étroit* n'a, jusqu'en 1992-1993, *qu'une ampleur limitée*, même s'il a tendance à croître, en Europe orientale surtout.

Les régions à bas salaires traditionnellement connues comme zones de délocalisation n'ont, en ce qui concerne la Belgique, *qu'une importance modeste*, limitée parfois à quelques pourcent. C'est le cas pour l'Extrême-Orient, l'Afrique du Nord et l'Europe de l'Est, dans plusieurs approches *sauf* dans l'enquête des Ambassades où, ensemble, ces 3 régions comptent un bon tiers des cas de délocalisation au sens étroit.

Inversement, l'Europe occidentale, et particulièrement les pays qui sont les *voisins directs* de la Belgique, affichent une forte *prépondérance*.

Dans trois des approches évoquées, *les secteurs* ou groupes de produits concernés par les délocalisations au sens restrictif sont en nombre limité. Ce sont les secteurs traditionnellement connus pour être sujets aux délocalisations depuis 10 ou 20 ans: habillement-cuir, textile, construction électrique et électronique,...

Avec les pays d'Europe centrale, on voit poindre d'autres secteurs, notamment des produits d'industries de base et des produits intermédiaires.

2. LES DÉLOCALISATIONS AU SENS PLUS LARGE

7. A côté des délocalisations au sens étroit, il y a des délocalisations qui répondent à des besoins *d'expansion*, de présence sur des marchés étrangers et de *diversification* d'activités. Ce sont les deux catégories de délocalisation *au sens plus large*.

Dans l'enquête des Ambassades, elles sont en beaucoup *plus grand nombre* (463 cas soit 34%) que celles de la première catégorie.

En outre, dans les 47%⁴ de cas classés dans la catégorie des non-délocalisations, bon nombre sont des implantations d'expansion mais dont la présence dans le pays d'accueil est contrainte, soit

4. Ce chiffre est ramené à 41% si l'on tient compte du fait que dans 210 cas (13%), il n'a pas été possible de classer l'établissement dans une de nos catégories, par manque d'information.

pour des raisons d'ordre réglementaire, soit pour de purs motifs commerciaux, soit par la proximité de matières premières.

8. La distribution géographique de l'ensemble des implantations relevant des 3 catégories classées comme des *délocalisations* par l'enquête est *très concentrée sur les pays développés, surtout européens*.

Sur un total de 714 cas, l'UE accueille 427 implantations, soit 60%, et l'ALENA, 66 cas seulement (9%).

Les cinq pays voisins de la Belgique comptent ensemble 350 établissements délocalisés soit 49% du total.

La France vient largement en tête avec 154 implantations (22%), suivie par l'Allemagne (11%), le Royaume-Uni (8%), les Pays-Bas (6%) et le Luxembourg (2%).

Les Etats-Unis se classent en fait au 4e rang avec 7%.

Quant aux zones réputées de *délocalisation*, elles alignent des chiffres qui, bien qu'inférieurs, sont loin d'être négligeables:

- Extrême-Orient (sans le Japon): 72 cas
- Europe centrale et orientale: 81 cas
- Afrique du Nord: 34 cas,

soit ensemble, 26% des délocalisations des trois catégories.

Pour l'ensemble des implantations à l'étranger, on observe la ventilation suivante entre les principaux secteurs. L'industrie chimique vient en tête avec près de 16%. Elle est suivie par la métallurgie-minéraux non métalliques (15%), par la construction métallique-mécanique-électrique et électronique (14%) et par l'ensemble textile-habillement-cuir (près de 9%). Dans les services, près de la moitié des établissements à l'étranger relèvent du commerce (15%).

9. Les *investissements directs effectués à l'étranger* dans des entreprises (IDE) - prises de participation, créations et extensions - par des résidents belges ont connu une forte croissance. En flux bruts (c'est-à-dire sans les désinvestissements), ils ont atteint un maximum de 165 milliards en 1989 et 1990. Le montant était réduit de moitié en 1992, mais il avait doublé de 1987 à 1989.

Si l'on considère le flux émigrant net (investissements moins désinvestissements) pour les résidents de l'UEBL, il avait été multiplié par dix entre 1984 et 1989, année marquée par un sommet de 126 milliards. Il s'élève à 61 milliards de FB en 1992.

La part des IDE des résidents belges se dirigeant vers les zones réputées de délocalisations reste modeste: moins de 5%⁵. En 1992, ils sont orientés à plus de 80% vers les pays de l'UE et de l'AELE et, principalement, vers les quatre pays limitrophes (à

raison de 60% en 1992). La France prend largement la tête avec, en 1992, 28% des IDE belges totaux; elle est suivie, dans l'ordre, par les Pays-Bas (14%), le Royaume-Uni (12%) et l'Allemagne (5%). Les IDE vers l'Espagne ont fort augmenté en 1992 et atteignent 9%. Ceux vers l'Irlande ont nettement diminué depuis 1991; leur part s'élève néanmoins à 4,1% en 1992.

Bien qu'en baisse par rapport aux années 1988 à 1990, l'ALENA accueille encore 12% des investissements belges.

Un flux brut non négligeable (en moyenne 3,5%) des investissements belges s'est dirigé vers les paradis fiscaux des Caraïbes.

Quant aux *prêts financiers*, leur solde est, en 1992, du même ordre de grandeur que le solde UEBL des participations, créations et extensions, mais il est de signe contraire (sortie de capital)⁶.

10. Participations à l'étranger (filiales) selon la centrale des bilans de la B.N.B.

En 1992, on dénombrait 5.100 participations, dans 4.700 filiales à l'étranger, détenues par 2.400 sociétés mères⁷. Dans la majorité des cas, elles sont l'actionnaire majoritaire.

La plus forte augmentation du nombre des participations s'observe en 1990 (+400) et en 1991 (+700). La même tendance caractérise l'augmentation du nombre de sociétés mères belges détenant ces participations.

85% des participations sont logés dans les pays de l'OCDE; 73% le sont dans les pays de l'Union. Ces parts sont restées stables durant la période 1987-1992. Quelques pour-cent seulement sont dirigés vers les zones dites de délocalisation. La part de 3 pays d'Europe centrale est en augmentation (2,3% en 1992).

Le "stock" des participations belges, pour la période 1987-1992 se répartit à raison de près de 60% dans les services et de 36% dans l'industrie. Ces pourcentages sont quelque peu différents des parts correspondant à ces secteurs en Belgique même.

Selon le fichier des participations de la centrale des bilans, les industries de base - dont la chimie - n'apparaissent plus prépon-

-
5. L'Extrême-Orient (Japon compris) et l'Europe de l'Est s'inscrivent chacun avec 2% en 1992. La part de l'Afrique du Nord est quasi nulle.
 6. En flux bruts - prêts accordés - entrant et sortant de l'U.E.B.L., les *prêts financiers* entre sociétés affiliées sont extrêmement importants. Ceci est dû au transit par les centres de coordination de capitaux considérables. Il ne s'agit toutefois, le plus souvent, que de pures inscriptions comptables. En termes de soldes relatifs aux résidents, les flux se dirigent en ordre principal vers les pays de la CE-10 et surtout vers l'Allemagne.
 7. Le nombre de filiales françaises dans le monde, relevé par enquête de la DREE (Ministère de l'Economie) s'élevait à 12.300 en 1992, ce qui souligne l'importance du chiffre belge.

dérantes. Viennent au premier rang, pour l'industrie, les autres industries manufacturières suivies par les fabrications métalliques. La part du commerce serait par ailleurs beaucoup plus importante (23%).

3. LA "DÉLOCALISATION" IMMIGRANTE EST-ELLE AUSSI IMPORTANTE?

Il est plus exact toutefois de parler *d'implantations étrangères* en Belgique que de "délocalisation". En effet, nous n'avons pas cherché à déterminer si ces implantations étrangères étaient ou non des délocalisations.

11. Les IDE effectués en Belgique par des résidents étrangers.

En 1992, les IDE effectués *en Belgique* par des non-résidents⁸ étaient *quatre fois plus importants* que le flux émigrant; ce multiplicateur a presque doublé de 1988 à 1992.

Le flux d'IDE immigrant *brut* atteignait un maximum de 303 milliards de FB en 1992, soit près du double du montant annuel moyen de la période 1987-1991. Le *solde* global brut - importations moins exportations de capital - se concrétisait par un excédent maximum de 228 milliards en 1992.

Une fois de plus, *quatre pays voisins* - les mêmes que ceux mentionnés pour les IDE émigrants - prennent à leur compte la part du lion: 83% en 1992. L'ordre en est le même.

La *France* domine largement avec 32% des IDE bruts investis en Belgique en 1992 (près de 100 milliards de FB; en augmentation de 38 milliards!); viennent ensuite les Pays-Bas (20%), l'Allemagne (19%) et le Royaume-Uni (11%).

Les Etats-Unis occupent le 5e rang avec 5,5%.

La Belgique reste donc une terre d'accueil des investissements étrangers.

12. La balance des paiements ne permettant aucune approche sectorielle de ces investissements étrangers en Belgique, on a tenté de combler - imparfaitement - cette lacune en demandant aux cinq GOM's, pour la Flandre, et à l'IWERF, pour la Wallonie et Bruxelles-capitale, de nous communiquer les listes d'établissements implantés en Belgique. A partir des listes obtenues, hétérogènes quant à leurs spécifications, le Bureau a établi une *recension des implantations étrangères*, occupant au moins 100 personnes, arrêtée le plus souvent en 1992.

Dans ce fichier, 542 filiales étrangères ont été recensées; elles occupent de l'ordre de 295.000 personnes.

8. Il s'agit des prises de participation, des créations et extensions.

Quant aux pays d'origine, les U.S.A. viennent en tête avec 124 filiales (soit 23%, y compris pour l'emploi), ce qui traduit le fait qu'il s'agit d'un stock et non plus d'un flux. Suivent de près les Pays-Bas (18%; 21% de l'emploi); puis viennent la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni (pour les trois: 178 filiales). Peuvent encore être cités: la Suède, la Suisse et le Japon.

Les secteurs les plus représentés sont la chimie (87 filiales soit 16% des implantations recensées; 35.000 emplois), les industries alimentaires (49 filiales soit 9%; 19.000 emplois), l'électronique (8%; 42.000 emplois), les fabrications métalliques, le commerce de gros, ...

Les secteurs qui arrivent en tête pour les investissements étrangers en Belgique ne sont donc pas les mêmes que les secteurs belges qui sont les plus présents dans les délocalisations d'entreprises vers l'étranger. On retrouve dans les deux flux le secteur électronique mais pour la délocalisation, il s'agit surtout de produits électroniques grand public alors que les filiales en Belgique sont davantage actives dans l'électronique spécialisée et dans les télécommunications.

4. QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES POUR L'EMPLOI?

13. Les impacts sur l'emploi des délocalisations *au sens étroit* du terme sont très difficiles à évaluer et l'on ne peut le plus souvent observer que les variations nettes d'emploi.

Les 103 cas (soit 10%) de demandes de licenciement collectif correspondant à des délocalisations, identifiés par les syndicats, ont concerné 11.400 travailleurs (soit 16%) sur les 73.100 emplois impliqués par l'ensemble des demandes qui ont pu être recensées.

Par ailleurs, on a vu (au chapitre IV.A) que les secteurs considérés comme particulièrement exposés à la concurrence des pays à bas salaires étaient le textile-habillement-cuir-chaussure et la construction électrique (y compris les machines de bureau).

Dans ces secteurs, la perte nette d'emplois, pour la période 1980-1992, aurait été de 38.000 unités pour le premier nommé et de 22.000 pour le second secteur soit, au total, la destruction de 60.000 postes de travail ce qui représente 38% de la régression de l'emploi de l'ensemble de l'industrie manufacturière (-157.000 emplois) de '80 à '92.

Evidemment, ces pertes ne sont pas toutes imputables aux délocalisations. Bien d'autres facteurs sont à mettre en cause: l'augmentation de la productivité due aux progrès des technologies et de l'organisation, les opérations de concentration, les politiques d'ajustement structurel (par exemple dans la sidérurgie et le textile), les dévaluations compétitives,...

14. A cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les secteurs repérés comme exposés à la concurrence des pays de délocalisation sont particulièrement intensifs en emplois et qu'ils figurent parmi les secteurs qui ont connu la plus faible croissance de la valeur ajoutée depuis 1980, si l'on excepte la reprise du textile dans la seconde moitié des années '80. Cette évolution de la valeur ajoutée est certes due à une relativement faible croissance de la production mais aussi à une certaine diminution de la part de la valeur ajoutée dans la production; ce qui semblerait indiquer un recours accru à des services extérieurs à l'entreprise (phénomène d'externalisation) ou l'incorporation croissante de sous-ensembles importés, pouvant en partie provenir des pays à bas salaires. On notera par ailleurs que, sous l'effet d'un taux d'investissement fort proche de la moyenne industrielle, l'intensité capitaliste des secteurs étudiés s'est sensiblement accrue durant la période analysée.

Au total, les secteurs repérés comme les plus exposés se sont avérés particulièrement intensifs en emploi et donc soumis plus fortement à la concurrence des pays à bas salaires, et il semble que pour faire face à cette concurrence, les secteurs aient réagi en "externalisant" une partie de leur production d'une part, et en procédant à des investissements de rationalisation d'autre part; ce qui pourrait expliquer partiellement les importantes pertes d'emplois que l'on a connues dans les années '80, principalement au niveau du travail moins qualifié.

Conclusions essentielles des points 7 à 14

- Les délocalisations pour expansion et diversification sont en nombre beaucoup plus important que les délocalisations au sens restrictif (catégorie 1) selon l'enquête auprès des Ambassades. En outre, une partie des cas classés comme des non-délocalisations sont des implantations à l'étranger qui répondent le plus souvent à un motif d'expansion. En ce qui concerne les trois catégories de délocalisation, cinq pays voisins immédiats en abritent 49%. La France est toujours leader avec 154 implantations (22%). Les zones réputées de délocalisation en accueillent un quart.
- Les IDE bruts belges effectués à l'étranger - qui englobent les quatre catégories - sont considérables et ils augmentent, sauf en 1991 et 1992. Ils ont atteint un maximum en 1989 et 1990. Les IDE vers les zones réputées de délocalisation sont d'importance très réduite: au maximum 5%.
En 1992, 80% des IDE ont été investis dans les pays de l'UE et, dans une mesure beaucoup plus limitée, de l'AELE. Ils se dirigent principalement vers quatre pays voisins (60%). La France vient en tête avec 28%.
Les IDE immigrants bruts sont beaucoup plus importants que les investissements belges à l'étranger: quatre fois plus en 1992; ce multiplicateur augmente. Ces IDE sont en forte hausse, particulièrement en 1991 et 1992.
Les quatre mêmes pays voisins prennent une part encore plus grande dans ce flux immigrant: 83%. La France domine encore plus largement: 32%. Les Etats-Unis viennent au 5e rang. Les soldes des investissements immigrants et émigrants, pour la Belgique, sont positifs depuis 1987 (1ère année observée; une exception en 1989). Ils ont fortement augmenté en 1991 et 1992 pour atteindre, cette dernière année, 228 milliards de FB (flux brut).
- Les impacts réels sur l'emploi sont pratiquement impossibles à calculer. La délocalisation est loin d'être le seul facteur responsable des destructions d'emplois; on peut citer entre autres les restructurations, la productivité, l'évolution technologique,... La perte nette d'emplois est néanmoins plus importante dans les secteurs traditionnels de délocalisation à forte intensité de main-d'oeuvre. On ne peut pas exclure que certains phénomènes, tels la croissance de la productivité et le progrès technique, soient une réponse à la compétition des pays à bas salaires.

B. Les insuffisances de l'appareil statistique et des autres sources de données

1. LA STATISTIQUE DOUANIÈRE

Des faits non saisis

La statistique des importations et des exportations de biens de l'UE-BL jusqu'en 1992, outre certaines imperfections connues, ne permet pas de distinguer la partie de chaque flux bilatéral qui est relative au commerce de produits provenant de délocalisations de la partie qui relève de l'échange commercial pur et simple.

Elle ne permet pas non plus d'identifier les produits provenant de pays réputés de délocalisation, plus ou moins lointains, qui entrent en UE BL après avoir transité par d'autres pays (les pays voisins par ex.). En particulier, il peut s'agir de produits à un stade intermédiaire de fabrication qui font étape dans une ou plusieurs filiales des réseaux des multinationales. Or, ces échanges intra-firme concernent une part croissante du commerce international et, par ailleurs, l'économie belge est très fortement internationalisée.

Des enquêtes spécifiques

Seules des enquêtes approfondies permettraient d'approcher ces aspects particuliers des transactions commerciales. Une enquête de ce type a été effectuée, à l'automne 1993, auprès des postes économiques des Ambassades et Consulats français à la demande du Ministère de l'Economie.

Exportations temporaires

Dans certains cas⁹, les données d'exportations temporaires et de réimportations de la statistique douanière et celles de la statistique de la production semblent différer assez fortement des chiffres apparaissant dans la balance des paiements (travail à façon).

2. LE TRAVAIL À FAÇON

Seuls les soldes sont enregistrés

La B.N.B. enregistre ces travaux comme des opérations courantes sur marchandises figurant dans la balance des paiements.

N'est toutefois relevé que le *solde* de l'opération c'est-à-dire la valeur ajoutée par l'entreprise étrangère. La Banque ne peut identifier que la *nationalité du dernier* cocontractant, ce qui ne correspond pas nécessairement avec le pays où la marchandise a été travaillée. Enfin, seule la relation financière intervient; elle est enregistrée au moment du *paiement* des travaux.

9. Par exemple avec la Tunisie pour le textile, l'habillement et le cuir.

Ces caractéristiques doivent expliquer une bonne partie des écarts par rapport aux statistiques douanières ou de production.

3. LES INVESTISSEMENTS DE ET À L'ÉTRANGER (OPÉRATIONS EN CAPITAL)

Seuls les soldes sont enregistrés

A cause de diverses caractéristiques des IDE tels que relevés par la balance des paiements de l'UEBL, il n'est pas toujours évident que l'on puisse les comparer avec des données provenant d'autres approches chiffrées. Les comparaisons internationales sont, au surplus, rendues malaisées.

Ces principales caractéristiques sont:

Des limitations sévères

- Une insuffisance très importante est l'absence de désagrégation sectorielle des flux bilatéraux d'IDE. L'interprétation des flux globaux en est rendue difficile.
- Les prêts financiers entre sociétés affiliées qui transitent par les centres de coordination sont incorporés dans les IDE; ils ne sont pas isolés dans le fichier transmis.

Or, il s'agit là de flux considérables et en forte croissance ces dernières années. Ils se caractérisent en outre par des déplacements très rapides.

Avant 1990, un cinquième des centres (mais surtout les plus importants) s'étaient vu accorder le statut de non-résidents. Depuis mars 1990 (suppression de la réglementation du change), les opérations avec les maisons mères et toutes les filiales à l'étranger doivent être enregistrées. Depuis août 1991, tous les centres de coordination sont considérés comme des résidents.

Ces changements de définitions ont gonflé fortement aussi bien les flux entrants que sortants. Les montants en cause ne semblent être, le plus souvent, que des inscriptions comptables, sans réalité économique pour notre pays.

- Compte tenu de ces éléments, notre analyse a surtout été centrée sur les investissements en prises de participation, créations et extensions, qui sont d'ailleurs le plus en rapport avec les délocalisations.

Néanmoins, la balance des paiements enregistre, sur base des paiements, des flux annuels - souvent très variables - et non des stocks. Le calcul de tels stocks est délicat et n'a pas été envisagé dans cette étude.

Les investissements dont il est question sont enregistrés au moment du transfert des fonds via une banque belge ou luxembourgeoise; les transferts via des banques étrangères ne sont pas nécessairement connus.

- La B.N.B. ne peut identifier le(s) résident(s) que pour de très grosses opérations.

Néanmoins, selon les déclarations de la Banque, elle devrait, dès 1994, pouvoir identifier les mouvements en fonction du lien de dépendance entre maisons mères et filiales à l'étranger (sur base d'enquêtes).

- Aucune information n'est disponible sur les revenus qui ne sont pas rapatriés (réinvestis à l'étranger, par ex.). Pour les revenus transférés vers les maisons mères en Belgique, la Banque ne distingue pas la part des revenus de prêts de celle des dividendes.
- Pour le calcul des données nettes, les compensations doivent être prises en compte ce qui peut modifier très sensiblement l'ordre de grandeur des flux (pour les prêts surtout). Mais ces compensations ne sont connues que depuis 1987.
- Enfin, pour certaines années, il peut subsister une partie de flux, parfois non négligeable, pour laquelle les pays de destination ou de provenance ne sont pas connus.

En raison de ces diverses limites et particularités, l'analyse des IDE est délicate et l'interprétation des chiffres doit se faire avec prudence. Les tendances et les ordres de grandeur doivent d'abord retenir l'attention. Il peut être difficile de mettre certains chiffres étroitement en rapport avec des faits de délocalisation.

Il est hors de doute que l'écart entre la réalité et ce qui est saisi par la balance des paiements peut, dans certains cas, être considérable.

4. LES PARTICIPATIONS À L'ÉTRANGER (FILIALES) DES SOCIÉTÉS BELGES (FICHIER EXTRAIT DE LA CENTRALE DES BILANS)

Le fichier mis à la disposition du Bureau par la B.N.B. présentait de l'intérêt comme complément à l'approche par les IDE de la balance des paiements et comme instrument susceptible de faciliter le travail d'enquête auprès des postes diplomatiques belges.

Ses limitations sont toutefois nombreuses et on se bornera ici à les évoquer:

- Les sous-filiales de filiales belges à l'étranger ne sont pas recensées; de même que les sous-filiales établies dans un pays étranger autre que celui où est implantée la filiale belge (par ex. une filiale belge au Luxembourg dont la sous-filiale est établie dans un autre pays).
- Les filiales des institutions de crédit, des sociétés d'assurance et des personnes physiques ne figurent pas dans la centrale (pas d'obligation légale).

- La communication des participations de moins de 10% n'est pas obligatoire. Certaines figurent dans le fichier mais leur recension est certainement très incomplète. Nous les avons exclues de l'analyse.
- Le pourcentage cumulé des participations directes et indirectes peut dépasser parfois 100%. Dans d'autres cas, l'information sur le degré de participation est incomplète.
- Il y a différents types d'erreurs d'identification (double comptage, années manquantes, pays d'implantation erroné,...).
- L'identification de la branche d'activité via les codes repris (il y en a souvent plusieurs pour la même maison mère) est difficile. L'identification de l'activité des filiales est impossible; d'autres caractéristiques des filiales devraient être relevées (investissements, emplois, activités,...), par enquêtes au besoin¹⁰.

Meilleure saisie et meilleur contrôle

L'analyse sectorielle en est par conséquent difficile.

Les lacunes du fichier ne sont pas négligeables. Il est probable qu'elles trouvent en partie leur source dans la saisie des données et leur contrôle par la centrale des bilans.

5. L'ENQUÊTE AUPRÈS DES SYNDICATS

Des listes de demandes de licenciement collectif ont été utilisées pour interroger les trois organisations syndicales nationales.

Il est apparu que ces listes n'étaient pas systématiquement conservées par les administrations publique; leur reconstitution n'a pas toujours été possible, pour la période 1985-1989. En conséquence, ces listes restent incomplètes et ne donnent pas une image correcte de l'évolution.

6. L'ENQUÊTE AUPRÈS DES POSTES DIPLOMATIQUES

Le matériel a pu être rassemblé en trois phases. Les réponses des postes ont été progressivement plus complètes, surtout à partir du moment où des listes des participations à l'étranger, établies à partir de la centrale des bilans, ont pu leur être fournies.

10. A l'instar des deux enquêtes de la DREE, réalisées en France (Direction des relations économiques extérieures; Ministère de l'Economie, Ministère de l'Industrie) auprès des postes diplomatiques français. La seconde a été effectuée en 1992.

Les données rassemblées pour 70 pays restent inévitablement hétérogènes, ce qui ne permet pas, notamment, de procéder à des comparaisons trop strictes de pays à pays. L'intérêt de l'exercice est certain et un effort de ce type devrait être poursuivi à l'avenir.

VII

Secteurs et branches d'activité

A. Secteurs et branches d'activité qui ont déjà délocalisé

1. Diamant (voir chapitre I)
2. Industrie du cuir
 - A. Industrie des chaussures et des pantoufles
 - B. Industrie de la maroquinerie
 - C. Tanneries
3. Industrie de l'habillement et de la confection
4. Industrie textile

1. INDUSTRIE DIAMANTAIRE (VOIR CHAPITRE I)

2. INDUSTRIE DU CUIR

L'industrie du cuir comprend les trois branches d'activité suivantes:

1. Chaussures et pantoufles
 - dessus cuir
 - dessus textile
2. Articles de maroquinerie

- attaché-cases, valises, sacs de voyage et de sport
- sacs à main et divers

3. Tanneries

- cuir lourd (= cuir à semelles et cuir à usage technique)
- cuir léger comprenant les peaux de chamois

1. Industrie des chaussures et des pantoufles

Un secteur qui délocalise

L'industrie de la chaussure est un secteur professionnel qui est souvent cité parmi ceux qui délocalisent, à l'instar d'un certain nombre de sociétés multinationales comme *Adidas, Nike et Reebok*¹. Leur exemple montre en effet jusqu'où la délocalisation peut aller. Ce sont des entreprises qui ne produisent plus elles-mêmes et qui ne s'occupent plus que de la vente. En se concentrant sur un certain créneau, elles peuvent, grâce à une réclame intensive, réaliser de grandes marges bénéficiaires sur un produit qui est fabriqué dans les pays à bas salaires, à partir d'un cahier des charges.

Le rapport Arthuis

Le rapport Arthuis du Sénat français² est alarmant pour le secteur:

1. En France, l'emploi y a été réduit de moitié en l'espace de 17 ans: il est passé de 68.000 unités en 1975 à 34.500 unités en 1992.
2. La grande entreprise française *NOEL* occupe autant de personnes en France qu'à l'étranger:
 - 600 en France
 - 400 en Tunisie
 - 200 en Extrême-Orient via des sous-traitants.
3. Chaque importation de 10 millions de paires de chaussures entraîne une perte de 2.500 emplois.

Situation en Belgique

Sur les 264 entreprises que comptait encore notre pays en 1969, 53 firmes ont été fermées en l'espace de 6 ans et 3.218 emplois ont été perdus. Rien qu'à Izegem (le centre belge par excellence de l'industrie de la chaussure), 9 entreprises occupant 1.079 personnes ont fermé leurs portes dans la période de 1969 à 1975³.

Alors qu'en 1975 on dénombrait encore 211 firmes, il n'en reste actuellement que 57, occupant 1.324 travailleurs.

-
1. O.N.U., World investment report 1993, o.c., p. 120 et autres
 2. M.J. Arthuis, o.c., p. 51
 3. La plupart des données chiffrées sont issues d'analyses conjoncturelles réalisées par la Commission consultative spéciale du cuir du Conseil central de l'Economie.

La dégradation est donc encore plus grave qu'en France. Le nombre d'entreprises semble toutefois se stabiliser à présent. Un quart seulement des 57 entreprises de production existantes fabrique 90% de la production. Les petites entreprises fabriquent encore de petites quantités, en jouant sur l'évolution rapide de la mode (la création se fait en Belgique et non en Italie; l'Italie a d'ailleurs perdu son monopole dans ce secteur).

Les entreprises belges de la chaussure sont presque exclusivement concentrées dans les 2 Flandre et dans le Brabant et comprennent 70% de PME de moins de 20 travailleurs.

Concurrence

En 8 ans (de 1984 à 1992), la Belgique a perdu presque la moitié de sa *production* de chaussures et de pantoufles:

TABLEAU 58

Production (millions de paires):

	chaussures	pantoufles	total
1984	3.1	2.7	5.8
1992	1.6	1.6	3.2
	(-48%)	(-41%)	(-44%)

Pendant la même période, les *importations totales* ont augmenté un peu moins, mais les importations de pantoufles ont progressé de manière exceptionnelle

TABLEAU 59

Importations (millions de paires):

	chaussures	pantoufles	total
1984	32.2	5.8	38.0
1992	41.1	11.4	52.5
	(+28%)	(+97%)	(+38%)

Alors qu'au milieu des années '70, la concurrence venait encore de l'Italie et de la France en raison du niveau peu élevé de leurs salaires, on assiste actuellement à un glissement vers les pays asiatiques.

En 1992, les importations se chiffraient encore à 24 milliards de BEF (41,1 millions de paires de chaussures), dont la plus grande partie (66%) est toujours originaire de la CE. Par ordre d'importance, il s'agit principalement de l'Italie, de la France, des Pays-Bas et du Portugal.

Les 34% restants - il s'agit pour la plus grande part de chaussures avec un dessus en textile - viennent exclusivement d'Asie, dont presque la moitié vient de la Chine et de Hong-Kong (en fait, les produits de Hong-Kong viennent de la Chine). La production chinoise de chaussures a triplé en l'espace de 10 ans (de 1981 à 1991). Actuellement, une paire de chaussures sur 5 portées en Europe est d'origine chinoise⁴. Les importations belges en provenance de Taïwan ont été réduites de plus de la moitié depuis 1985, Taïwan ayant à son tour délocalisé sa production vers la Chine et l'Indonésie.

La Belgique était réputée de longue date comme producteur *de pantoufles* et est parvenue à résister longtemps aux importations à bon marché. La moitié de nos pantoufles est importée de Chine⁵. En 1985, la Chine a dépassé la France en tant que principal fournisseur de pantoufles.

Les *exportations* ont augmenté beaucoup plus que la production et que les importations. Ne perdons pas de vue que ces exportations consistent en partie en réexportations. La situation est même telle que les belges achètent en Chine et vendent en Europe de l'Est.

TABLEAU 60

Exportations (millions de paires)

	chaussures	pantoufles	total
1984	4.3	1.3	5.6
1992	10.9	3.8	14.7
	(+153%)	(+192%)	(+163%)

Spécialisation

En Belgique (de même que dans d'autres petits pays comme le Danemark et les Pays-Bas), les producteurs s'adaptent et se concentrent sur la production de chaussures en cuir de qualité (gamme moyenne et haut de gamme).

Par exemple, la Belgique est connue mondialement pour ses chaussures de danse et pour les chaussures créées par *Bikenberg*. De plus, les entreprises belges sont spécialisées et connues pour les pantoufles de luxe en cuir.

4. Table ronde sur l'emploi dans le secteur de la chaussure (3.11.93). Confédération Européenne de l'Industrie de la Chaussure.

5. "Pantoufle" est un terme générique comprenant par exemple aussi les "espadrilles" et les "sandalettes" qui sont portées à l'extérieur.

Par ailleurs, tout comme dans le secteur de l'habillement, nos entreprises familiales ne se sont pas rendu compte à temps qu'elles devaient acquérir un contrôle sur les canaux de distribution (à ce propos, *Shoe Post* constitue une exception). La Belgique dispose néanmoins de discounts (*Brantano, Siësta*) qui ne produisent pas eux-mêmes, mais qui se spécialisent dans la vente de produits qu'ils ont achetés là où ils étaient le meilleur marché.

Délocalisation

Le coût de production des chaussures en Belgique est constitué grosso modo de 50% de salaires, de 40% de matériel et de 10% d'éléments divers. Etant donné que le piquage est l'élément le plus onéreux dans le coût de production, cette activité a été donnée en sous-traitance à des pays à bas salaires, dans la mesure où les séries étaient suffisamment grandes. Les plus grandes entreprises ont dès lors investi en Afrique et au Portugal et ont des visées sur l'Europe de l'Est. D'autres entreprises ont cherché des sous-traitants dans ces pays.

En dépit des glissements structurels qui ont déjà eu lieu dans le secteur, les coûts salariaux élevés de la Belgique risquent malgré tout d'avoir pour effet que l'ensemble des productions ne soit transféré dans certains cas. Dans une grande entreprise belge, on envisage de délocaliser la production des chaussures pour dames. Une autre entreprise moderne de chaussures pour enfants, qui a déjà une implantation au Portugal pour la production d'une gamme meilleur marché portant un autre nom de marque, désire à présent entamer également une production en Pologne. Une entreprise de pantoufles a repris une firme est-allemande. On ignore quelles en sont les conséquences pour la production belge.

Vulnérabilité des productions en amont

A la suite des délocalisations qui ont déjà eu lieu dans l'industrie de la chaussure, des changements structurels se sont également produits dans les secteurs professionnels en amont. Ainsi la fabrication de formes et semelles intérieures a disparu en Belgique, parce qu'il n'y a plus assez de fabricants de chaussures. La construction mécanique en a également souffert.

Critiques

Des entretiens avec des représentants du secteur font apparaître que les réglementations suivantes sont considérées comme injustes ou déstabilisantes:

1. La TVA sur les chaussures d'enfants et sur les réparations varie d'un pays européen à un autre (elle est inférieure au Luxembourg et au RU), ce qui décourage l'achat de chaussures de qualité.
2. Les normes de sécurité relatives aux produits utilisés dans les chaussures (par exemple le conservant pentachlorephénol) seraient très divergentes.
3. La clause de sélectivité, selon laquelle des mesures de sauvegarde peuvent être prises lorsqu'une augmentation soudaine des

importations porte préjudice à l'industrie propre, ne serait pas toujours appliquée.

4. Le système des préférences généralisées souffrirait d'un manque de transparence et de l'information et devrait être appliqué de manière plus sélective. A l'heure actuelle, on accorde encore des préférences à des pays qui ont depuis longtemps dépassé le stade de pays en développement. Le système des préférences généralisées empêche par exemple toute exportation vers l'Indonésie, mais permet à l'Indonésie d'exporter jusqu'à 80% au taux 0.
5. Les quotas pour l'Europe de l'Est auraient été modifiés sans la moindre compensation (un tarif douanier n'étant perçu qu'au-dessus d'un quota).
6. L'Office du Ducroire fonctionnerait de manière moins souple que dans d'autres pays (les paiements s'effectueraient avec retard).

*Conclusions pour
l'industrie de la
chaussure*

La délocalisation s'est produite dans de nombreuses entreprises et a entraîné à sa suite quelques productions en amont. Nous pouvons dire qu'en fait il y a eu peu de véritables délocalisations, parce que les entreprises belges étaient des PME trop petites que pour pouvoir investir à l'étranger. Par contre, l'activité de piquage à haute intensité de salaire a été remplacée par de la sous-traitance en provenance de pays à bas salaires. Il est difficile d'évaluer l'ampleur de cette sous-traitance et ses effets sur l'emploi en Belgique.

Si la délocalisation et surtout la sous-traitance devaient encore s'accroître, il ne resterait finalement guère plus, dans ce secteur, que des entreprises d'importation, des entreprises de perfectionnement et des distributeurs. Selon certaines indications, quelques grandes entreprises envisageraient encore des investissements dans des pays à bas salaires.

On peut par ailleurs s'attendre à une évolution favorable grâce à la demande croissante de produits de qualité spécialisés et de produits sensibles aux changements de la mode. En outre, le client demande des changements de modèles de plus en plus fréquents et pose souvent des exigences spécifiques. Cela requiert une capacité de production souple qui puisse livrer en temps opportun une série limitée d'excellente qualité. Pour l'industrie belge de la chaussure, ce segment de marché est encore un créneau d'avenir.

Il semble que des réglementations faussent la concurrence (voir ci-dessus); elles devraient être réexaminées et au besoin rectifiées.

2. Industrie de la maroquinerie

Situation du secteur

Ce secteur professionnel compte deux grands fabricants, Delvaux et Samsonite, et une série de plus petites entreprises, ainsi que de nombreux artisans. Au total, le secteur offre en 1992 environ 600 emplois, soit la moitié de l'industrie de la chaussure.

Le secteur importe un peu plus qu'il n'exporte (en 1972: 8,8 mia d'importations et 7,3 mia d'exportations).

Les exportations sont constituées à raison de 75% de sacs de voyage. Les importations comprennent 39% de sacs de voyage et 20% de sacs à main. Fait important: en 1992, 49% des importations provenaient de Hong-Kong, 16% de Taïwan et 9% de la Chine (qui connaît cependant la plus forte expansion, puisqu'en l'espace de 3 ans les importations en provenance de la Chine ont quasiment doublé).

Délocalisation

Les entreprises fabriquant en grandes séries disparaissent et se déplacent vers les pays à bas salaires. Le cas de Samsonite en est un exemple.

Contrairement à la production en série, le secteur a encore de bonnes perspectives dans le domaine des produits de qualité, hautement spécialisés, axés sur la mode et pouvant être livrés en petites quantités et en temps opportun.

Conclusion pour les articles de maroquinerie

Les deux plus grandes entreprises de ces secteurs ont déjà procédé à une délocalisation partielle. Le produit de qualité belge est apprécié partout dans le monde et l'article de mode et de luxe pouvant être livré rapidement en petites séries a encore des perspectives. Des investissements semblent indiqués dans le domaine de la formation et de la technologie (coupure par jet d'eau).

3. Tanneries

Il s'agit d'un petit secteur, où la production et l'emploi ont fortement diminué au cours des 20 dernières années. A l'heure actuelle, il ne reste que 7 tanneries, occupant quelque 500 travailleurs.

Nous ne traiterons que très brièvement du secteur, parce qu'il est sous-traitant de l'industrie de la chaussure.

Nous donnons ci-dessous l'essentiel d'un entretien que nous avons eu avec un représentant du secteur au sein du Conseil professionnel du cuir.

Pour des raisons de qualité et compte tenu de la faible dimension des lots intérieurs, le secteur doit importer sa matière première.

Après traitement, le cuir est vendu en Belgique et exporté. En raison de la baisse de la production de chaussures en Belgique et du fait que les pays exportateurs commencent eux-mêmes à produire (la croissance des tanneries à Taïwan serait remarquable), le secteur est en régression en Belgique.

Par le niveau élevé des salaires et la croissance des frais liés à la protection de l'environnement, les entreprises restantes sont obligées à donner une partie du tannage en sous-traitance.

Les peaux (surtout les peaux de boeuf et de mouton) doivent subir environ 20 opérations. Les premiers traitements grossiers sont donnés en sous-traitance dans des pays est-européens.

Conclusion pour les tanneries

Le secteur, qui a subi de fortes réductions, sous-traite les premiers stades de traitement à des pays est-européens, par le biais de travail à façon concédé par les entreprises existantes. Il ne conclut pas de joint-ventures.

A l'avenir, les pays fournisseurs et les pays est-européens pourraient bien s'occuper eux-mêmes de l'ensemble des opérations.

3. INDUSTRIE DE L'HABILLEMENT ET DE LA CONFECTION

Situation

Entre 1975 et 1990, 898 entreprises du secteur de l'habillement ont été fermées en Belgique⁶. Pendant ces 15 années, l'emploi a été réduit de plus de la moitié et cette tendance se poursuit:

1975:	75.910
1980:	49.785
1985:	40.263
1990:	35.853
1992:	32.542

La plus grande partie de cette main-d'oeuvre (40%) est occupée par le sous- secteur "Survêtements pour dames et enfants".

La Flandre occupe 85% des travailleurs, les autres 15% étant répartis de manière plus ou moins égale entre Bruxelles et la Wallonie⁷.

6. La plupart des chiffres proviennent de la Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement du Conseil central de l'Economie (Statistiques 1973-91 de déc.92); Rapport sur l'évolution économique 92-93 (de mai 93) et des rapports annuels de la Fédération de l'Habillement.

7. Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement: Rapport du Forum. Concurrence internationale et délocalisation 14.12.93, p. 5.

En dépit de cette baisse de l'emploi, la production belge s'est accrue en volume. La Belgique, les Pays-Bas et le Portugal sont d'ailleurs les seuls pays de la CE où la production de vêtements a progressé par rapport à 1985⁸.

La production belge de l'habillement se compose pour la plus grande part de pantalons et de jeans pour dames et messieurs, mais la production de ces articles a été réduite de moitié entre 1978 et 1992. La production de tous les articles a diminué dans cette période, sauf celle des vêtements pour dames (à l'exception des jupes) et celle de la literie, des nappes, du linge de toilette, des couvre-lits et des rideaux.

Il ressort d'une étude européenne⁹ qu'en 1992, 40% du chiffre d'affaires des producteurs de vêtements de la CE ont été réalisés en dehors de la CE, principalement par le biais de la sous-traitance. Ce chiffre est basé sur une enquête réalisée auprès de 165 producteurs de vêtements et, pour cette raison, elle n'est peut-être pas représentative, mais ce qui importe, c'est que ce chiffre ne s'élevait qu'à 28% en 1983. Il existe donc manifestement une tendance à produire davantage en dehors de la CE. Ces chiffres sont confirmés ci-dessous par les données relatives au trafic de perfectionnement passif.

Commerce extérieur

En Belgique, les importations de vêtements dépassent toujours les exportations. En 1992, les importations s'élevaient à 83 mia et les exportations à 58 mia, soit une importation nette de 25 mia.

Tant sur le plan des importations que sur celui des exportations, les trois mêmes groupes de produits sont importants, fût-ce dans un ordre différent selon qu'ils sont importés ou exportés.

Quant aux *importations*, les survêtements pour dames occupent la première place avec 20 mia en 1992, suivis des jeans (14 mia) et les survêtements pour hommes (11,5 mia).

Quant aux *exportations*, les jeans occupent la première place avec 21 mia, suivis des survêtements pour dames (10 mia) et des survêtements pour hommes (6 mia).

En 4 ans, entre 1988 et 1992, les exportations de jeans se sont accrues, en valeur, en moyenne de 25,7% par an et les importations ont

8. Les statistiques de la production sont basées sur les livraisons qui comprennent également des produits ayant subi une transformation. "À moins que ce ne soit pas possible autrement, la valeur de la vente de marchandises ayant quitté l'entreprise sans y subir de transformations (commerce) n'est pas incluse dans les livraisons".

9. Dr. M. Scheffer: Internationalisation of Production by EC Textile and Clothing Manufacturers Summary dans *Textile Outlook International*, jan. 94.

augmenté de 25,9%. Cette augmentation est essentiellement due au fait qu'un certain nombre de multinationales possèdent, un centre en Belgique.

La statistique ci-après, reprenant les principaux fournisseurs mondiaux de vêtements, fait apparaître que la Chine (et en moindre mesure le Portugal et la Turquie) ont connu une croissance remarquable.

TABLEAU 61

Part en % prise par les principaux fournisseurs de vêtements dans les importations internationales*

	1980	1985	1991
Hong-Kong	13.5	10.0	9.2
Italie	13.1	11.3	10.4
Corée	8.1	7.4	6.8
Allemagne	7.1	5.9	5.4
Taiwan	6.3	4.3	3.9
Chine	2.7	12.9	11.8
Inde	2.0	2.6	2.4
Portugal	1.9	3.9	3.6
Thaïlande	0.6	2.1	1.9
Turquie	0.3	3.6	3.3

* GATT, Le commerce International 1991-92, p. 59

L'UEBL importe néanmoins toujours la plus grande partie de ses vêtements de l'Europe occidentale (76%). Il n'empêche que l'accroissement des importations en provenance de l'Afrique du Nord et de l'Extrême-Orient est remarquable.

TABLEAU 62

Part prise par les groupes de pays dans les importations de vêtements dans l'UEBL (à l'exclusion de la bonneterie)¹⁰

	1986	1992
Europe occidentale	85	76
Europe de l'Est	3	4
Extrême-Orient	3	5
Afrique du Nord	7	10
Reste	2	5
	100	100

Parmi les pays méditerranéens, la Tunisie est notre principal fournisseur et en moindre mesure le Maroc et la Turquie. Les deux derniers pays exportent toutefois encore plus vers l'UEBL que les pays d'Extrême-Orient pris séparément. Parmi ceux-ci, Hong-Kong est le plus grand fournisseur: en 1992, il a exporté environ autant vers la Belgique que la Turquie; venaient ensuite la Chine et le Pakistan¹¹.

Sous-traitance

L'importance des importations en provenance de l'Afrique du Nord doit être mise en rapport avec *le trafic de perfectionnement passif* (TPP).

Le TPP, qui a été réglementé dans la CE en 1982, permet aux industriels européens d'exporter des produits semi-finis pour les faire "perfectionner" en dehors de la CE et les réimporter ensuite avec une exonération partielle ou totale des droits douaniers. Ce système vise à maintenir l'industrie de l'habillement dans la CE et à améliorer sa compétitivité au moyen d'un "mixed price"¹².

L'ampleur du trafic TPP pour l'habillement est illustré par le tableau ci-après.

TABLEAU 63

Part prise par les importations TPP en provenance des principaux pays fournisseurs* en pourcentage des importations globales de vêtements¹³.

	1980	1990
UEBL	38	39
France	17	20
Allemagne	36	39
Italie	2	4
Danemark	48	71
C.E.	30	32

(*) Ces pays sont: la Yougoslavie, la Pologne, la Tchéquie, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie, le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Egypte, la Turquie.

Les différences entre les pays mentionnés sont assez grandes. L'UEBL dépasse en tout cas la moyenne de la CE, ce qui indique une

10. Bureau du Plan sur la base de la statistique douanière INS (voir chapitre III)

11. Fédération de l'Habillement. Rapport annuel 92, p. 22.

12. On abandonne de plus en plus le principe du "mixed price" et on souhaite obtenir simplement le prix le plus bas (Dr. M. Scheffer o.c. p. 110)

13. L'observatoire européen du textile et de l'habillement: L'industrie des textiles et de l'habillement de la CEE 90/91 - Rapport préparé par l'OETH à la demande de la DG III de la Commission Européenne, Bxl, juin 1992.

délocalisation importante. Une enquête sur la délocalisation effectuée par la Fédération de l'Habillement parmi ses membres en 1993 - nous y reviendrons dans un paragraphe séparé - a montré que la majorité (64%) des entreprises qui procèdent à une délocalisation le font sous la forme du trafic de perfectionnement passif. Le chiffre extrêmement élevé du Danemark indique qu'une partie des importations de vêtements transite par ce pays.

Dans les différents pays membres, l'autorisation de TPP est interprétée différemment, faute de critères communs explicites. "Aux Pays-Bas, en Allemagne et en Grèce, la réglementation est très souple. En Belgique, en France, en Italie et en Espagne, les règles sont beaucoup plus strictes"¹⁴. En Belgique, le TPP est fondé sur les deux conditions suivantes:

1. le TPP peut s'élever au maximum à 35% de la valeur ajoutée réalisée par l'entreprise en Belgique;
2. l'octroi de la licence dépend du maintien de l'emploi à concurrence de 95%.

Le service "Problèmes multilatéraux et tarifaires" de l'Administration des Affaires économiques demande aux entreprises de motiver leur demande, mais admet qu'il est difficile de contrôler ces motifs dans la pratique.

Façon

Le poids du TPP se manifeste également par les chiffres relatifs au travail à façon. Sur base de données provenant des statistiques de production de l'INS, la fédération de l'habillement présente, dans ses rapports annuels, des chiffres relatifs au travail à façon, qui diffèrent fortement des données, provenant de la balance des paiements (voir chapitre IV.B). Le tableau qui suit compare les deux séries de données chiffrées.

14. Fédération de l'Habillement: rapport annuel 92, p. 49.

	INS et Fédération de l'Habillement (Habillement et Textile)	BNB (Chaussures et Habille- ment)
	(en milliards)	
1987	2.2	2.3
1988	2.0	2.1
1989	2.4	2.7
1990	4.2	3.5
1991	6.9	2.1
1992	9.2	2.9
1993	12.0	-

Ces écarts considérables, qui font que l'évolution elle aussi est différente, s'expliquent par le fait que depuis quelques années, une grande multinationale de l'habillement se porte garant de 3/4 du travail à façon. Bien qu'une différence de 6 milliards en 1992 soit tout de même très importante. Puisqu'il s'agit d'une entreprise multinationale, celle-ci est probablement répertoriée, par la BNB, sur base de son numéro TVA, en tant que commerce de gros ou holding financier, et ses transactions ne seraient pas comptées parmi celles du secteur de l'habillement. Il s'agit d'un problème qui se pose également au niveau de la centrale des bilans et des SRD, où il paraît également difficile d'attribuer aux entreprises un code NACE exact.

De ce fait, il faut que soit approchée avec la circonspection nécessaire non seulement la répartition sectorielle du travail indépendant sur base des données de la BNB à partir de 1990, mais aussi la ventilation de ce travail indépendant entre les pays. La part de la Tunisie sera probablement plus élevée que celle que l'on peut dégager des chiffres de la balance des paiements.

Une fois de plus, on se voit confronté avec la faiblesse de notre appareil statistique.

Coûts salariaux

Il ressort de ce qui précède que le trafic de perfectionnement passif vise à obtenir un "mixed price" compétitif. Les salaires moins élevés dans les autres pays en sont la garantie.

Qu'en est-il exactement des pays à bas salaires? Il est très difficile d'obtenir des données précises et comparables, bien que le Bureau du Plan ait entrepris plusieurs tentatives dans ce sens. En tout cas, ce qui est sûr, c'est que le secteur de l'habillement a une haute intensité de

travail: la part des coûts salariaux dans la valeur ajoutée s'élève à 76% et, dans les PME, elle peut même atteindre 83%¹⁵.

Les éléments isolés suivants provenant de différentes sources, montrent qu'il peut y avoir de grandes différences salariales par rapport à d'autres pays.

lère source:

Comitextil

TABLEAU 64

Coûts salariaux dans l'industrie de la confection (*) en dollars en 1991 (indice Belgique = 100)

Belgique	100.0
Allemagne de l'Ouest	117.8
France	98.7
Angleterre	63.6
Irlande	57.6
Espagne	56.6
Grèce	33.8
Portugal	17.1
Turquie	18.3
Tunisie	11.6
Maroc	7.5
Taiwan	29.7
Hong-Kong	27.0
Corée du Sud	21.9
Singapour	15.7

15. Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement: rapport du Forum o.c., p. 5.

Thaïlande	5.5
Malaisie	4.9
Philippines	3.6
Inde	2.0
Pakistan	1.9
Indonésie	1.5
Hongrie	9.5
Tchéquie	5.1
Pologne	4.3
Roumanie	2.2

(*) Comitextil: Le textile: une industrie pour l'Europe, 22.10.1993, Tableau 22, Source: *Robbin* septembre 1992

2ème source:

Témoignage de Monsieur M. Staels, Administrateur délégué de Staels Borco lors du Forum sur la concurrence internationale et la délocalisation du 14.12.1993.

TABLEAU 65

Coût salarial par heure d'une couturière en BEF

	1974	1991
Belgique	145	495
Tunisie	25	39
% par rapport à la Belgique	17%	8% ^a

a. la dévaluation du dinar entre en ligne de compte

3ème source:

Monsieur H. Santens, Président de la Fédération belge de l'Habillement et Président de l'International Apparel Federation dans le dossier Confection dans Trends du 3.6.93.

TABLEAU 66

Coût salarial par mois d'une travailleuse de confection ^(a)

Belgique	79.000 BEF/m
Dunkerque	- 20%
Angleterre	- 50%
Chine	48 travailleuses pour le salaire belge
Russie	90 travailleuses pour le salaire belge
Vietnam	92 travailleuses pour le salaire belge

a. Ces chiffres correspondent plus ou moins à une comparaison similaire dans le rapport Arthuis p. 49.

Il semble donc y avoir de grandes différences entre le coût salarial de la Belgique et celui des pays à bas salaires. Ces différences sont tellement grandes qu'une réduction du coût salarial belge aurait pour seule conséquence d'augmenter notre compétitivité par rapport à nos pays voisins - ce qui en soi aurait déjà un effet positif, puisque, même par rapport à ces pays, il semble y avoir des différences - mais ils ne peuvent manifestement pas empêcher la délocalisation de la production en masse peu coûteuse, qui ne doit pas être fournie à très brève échéance.

Distribution

Un des facteurs importants du processus de délocalisation dans le secteur de l'habillement semble être le fait que les grandes entreprises de distribution s'approvisionnent dans les pays à bas salaires ou font fabriquer dans ces pays des produits basés sur leurs propres créations.

Grâce à leur position dominante et à la recherche des prix les plus bas, les grands distributeurs trouvent des sous-traitants dans les pays à bas salaires. L'entreprise allemande *Quelle* achèterait les deux tiers de ses produits en dehors de l'Europe au prix le moins élevé possible; elle dispose de 25 bureaux pour chercher ces sous-traitants¹⁶. L'entreprise d'habillement *Boss* dispose de 15 personnes qui recherchent en permanence les sous-traitants les plus appropriés. La firme *Benetton* disposerait d'un réseau de 450 sous-traitants occupant 25.000 artisans¹⁷ et prenant à leur compte 80% de la production sous forme de sous-traitance.

Ce système de sous-traitance présente l'avantage qu'on n'a pas besoin d'investissements, qu'on ne doit pas engager ou licencier du personnel, que lorsque le style change, on choisit simplement un sous-traitant plus approprié. L'OCDE ajoute: "The application of modern telecommunication networks has facilitated a separation of pre-assembly and assembly activities without sacrificing quality and process efficiency"¹⁸.

La Belgique est familiarisée avec le système de la grande distribution dans le secteur de l'habillement. Lorsque l'industrie du textile et de l'habillement a eu des difficultés dans les années 70, la Belgique a opté, par le biais de son plan textile de 1980 et de l'aide de l'Etat accompagnant ce plan, pour des mesures visant à rendre notre industrie compétitive au moyen de l'innovation technologique et de la politique des marques. Les Pays-Bas par contre, guidés par les déclarations de Jan Tinbergen "Textiel behoort tot de derde wereld",

16. Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement, o.c., p. 18.

17. Laurent Carroué. Le naufrage des industries textiles européennes. Le Monde diplomatique 18.12.93.

18. Trends 13.6.1994

ont offert moins de fonds publics pour l'innovation industrielle. L'industrie néerlandaise de l'habillement et de la confection a entamé une délocalisation et les distributeurs se sont multipliés. La Belgique a ainsi été submergée de grands distributeurs¹⁹, qui s'approvisionnent et/ou se font livrer des marchandises par les pays à bas salaires et obligent, par leur position dominante, leurs fournisseurs à rechercher des pays à bas salaires.

Actuellement, les distributeurs suédois, français et espagnols tentent de conquérir une place sur le marché. La concurrence des prix qui en résulte oblige les producteurs à procéder une fois de plus à la délocalisation.

Cette situation amène la Commission sectorielle du Textile et de la Confection de la SERV à déclarer que: "De grote distributieconcerns, die steeds meer en meer voor eigen rekening laten produceren in de lage-loonlanden zijn mede oorzaak van de teloorgang van de eigen industrie"²⁰.

La problématique de la distribution relative à la délocalisation est traitée en détail dans un chapitre distinct du présent rapport.

Délocalisation

Comme suite aux questions du Bureau du Plan au sujet de la délocalisation dans le secteur, la Fédération de l'Habillement a procédé en septembre 1993 à une enquête auprès de ses 500 membres. Près de 40% des entreprises interrogées, soit 200 firmes, ont collaboré à l'enquête²¹.

Ce que nous avons exposé ci-dessus, est confirmé par l'enquête: 47% des entreprises produisent à l'étranger ou font produire à l'étranger par l'intermédiaire de la sous-traitance. Il s'agit en l'occurrence du trafic de perfectionnement passif, qui est dans 64% des cas la forme de délocalisation la plus utilisée. Les investissements directs se présentent dans 16% des entreprises. 20% des firmes ayant participé à l'enquête ont utilisé aussi bien l'investissement direct que le trafic de perfectionnement passif comme forme de délocalisation.

Près de la moitié (48%) des entreprises qui délocalisent produisent actuellement déjà plus de la moitié de leurs produits à l'étranger et 80% d'entre-elles estiment que cette part augmentera à l'avenir.

19. C&A, P&C, Zeeman, Hey, McIntosh, Marca, Superconfex, M&S, Mac & Maggie, Hunkemöller, Aplody, Oki-Doki, Claudia Sträter..

20. Renaat Soenens au nom de la Commission sectorielle du Textile et de la Confection, SERV- Snelbericht, oct. 93, p. 15.

21. Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement: rapport du Forum o.c. p. 6-7.

Les entreprises qui délocalisent questionnées produisent ou font produire dans les pays suivants:

- 29% des entreprises fabriquent en Afrique (principalement en Tunisie (2/3) et en beaucoup moindre mesure au Maroc (1/5))
- 26% des entreprises fabriquent dans des pays d'Europe de l'Est (principalement la Pologne (12%) et la Hongrie (5%) mais aussi la Tchéquie, la Slovaquie, la Roumanie, la Bulgarie et l'Ukraine)
- 20% des entreprises fabriquent dans la CE (le Portugal (1/3) et l'Italie (1/5))
- 15% des entreprises fabriquent en Asie du Sud-Est (principalement la Chine (50%) et ensuite Hong-Kong, Taïwan, le Pakistan, la Thaïlande et le Vietnam)
- 10% des entreprises fabriquent en Turquie, à Malte et en Slovénie, en Croatie et en Macédoine

100%

L'enquête a également révélé que dans les années 80, et surtout après la chute du mur de Berlin, la délocalisation a connu une expansion. En effet, 48% des décisions de délocalisation ont été prises au cours des 3 dernières années, un record ayant été atteint en 1992.

Une lueur d'espoir

Tout comme dans l'industrie de la chaussure, on constate dans l'industrie de l'habillement une diminution des commandes globales et une diminution des commandes passées longtemps à l'avance. Les producteurs doivent pouvoir fournir rapidement et en petites quantités. La mode et la qualité jouent un rôle sans cesse croissant. Alors que précédemment il fallait deux collections, on évolue actuellement vers 4 ou 6 collections par an. Il en résulte qu'une collection à laquelle on pouvait travailler jadis pendant 3 mois doit à présent être achevée en 3 semaines. Pour pouvoir fournir aussi rapidement que possible ces séries de plus en plus petites, les commandes doivent être sous-traitées à différents travailleurs à façon locaux pouvant fournir des produits de qualité. Dans ce plus petit créneau du haut de gamme, où les produits doivent être livrés à court terme, il n'y a dès lors pas de risque de délocalisation. Tout comme pour l'industrie de la chaussure, un avenir est encore réservé à ce secteur. Et encore, ce n'est pas sûr... l'Europe de l'Est fournissant déjà actuellement des produits de bonne qualité, on peut se demander si les bas salaires ne présentent pas de perspectives alléchantes pour les firmes qui désirent y produire également les produits haut de gamme.

Critiques

Notre propos n'est pas d'approfondir tous les aspects et toutes les distorsions du trafic de perfectionnement passif. Nous n'examinerons pas non plus en détail l'Accord Multifibre et l'Uruguay Round. Le chapitre sur l'industrie textile fournira des informations à ce propos.

Pour être complet, on donne un bref aperçu des principales critiques émises par l'industrie de l'habillement et de la confection au sujet des différentes réglementations internationales et des situations faussant la concurrence:

1. Application divergente du trafic de perfectionnement passif dans les états membres.
2. Pas de réciprocité dans l'ouverture des marchés. La Fédération de l'Habillement donne un exemple frappant: "une jupe produite dans un état membre du GATT peut être importée dans la Communauté avec 14% de droits d'importation. Il arrive même très souvent qu'aucun droit d'importation n'est perçu. D'autre part, la firme qui souhaite exporter une jupe par exemple au Pakistan se voit percevoir 150% de droits d'importation²²!" A partir du 1.1.1994, la Corée a porté ses droits douaniers sur les articles en tissu éponge de 9% à 50% ²³. Bien souvent, ces droits douaniers sont accompagnés de taxes supplémentaires, si bien qu'en fait ces marchés sont entièrement fermés aux produits européens.
3. Dépassement des quotas d'importation.
4. Pratiques faussant la concurrence (subsidés d'exportation, subventions aux investissements, vols de marques, fraudes sur l'origine...). Ces objections sont toutefois rencontrées dans le nouvel accord du GATT (voir industrie textile).
5. Législations différentes dans le domaine de l'environnement.
6. Procédures différentes pour les commandes publiques dans les pays de la CE.
7. Aide au Portugal faussant la concurrence par des compensations exceptionnelles accordées dans le cadre du programme Retex de la CE et le 16.3.94 par une dotation exceptionnelle de 400 mio d'ECUS accordée par la Commission européenne pour soutenir l'industrie portugaise de l'habillement et du textile.
8. Lenteur des réactions des instances européennes face aux infractions commises contre les réglementations.
9. Travail des enfants et travail déshonorant dans certains pays à bas salaires.
10. Emploi illégal aux Pays-Bas et en France.

Travail en noir

La Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement du Conseil central de l'Economie belge souligne qu'en Belgique, tout comme aux Pays-Bas et en France, se développent "des noyaux d'activités illégales dans plusieurs agglomérations urbaines".

22. Fédération de l'Habillement: rapport annuel 1992, p. 43.

23. Febeltex Info-flash, fév. 94.

Une étude réalisée aux Pays-Bas²⁴ montre que l'emploi illégal est très répandu dans la confection. Il a été calculé qu'aux Pays-Bas 8.000 personnes travaillent déjà dans ce circuit noir et on estime qu'en 1993 leur nombre est passé à 12.500, soit plus que la population légalement en règle!

Constatation importante: les ateliers illégaux sont spécialisés en articles de mode éphémères fabriqués sur commande, alors que les ateliers légaux sont plus grands et se concentrent sur la confection moins dépendante d'une très courte durée de vie commerciale, telle que les costumes, les vestons et les vêtements de travail.

*Conclusions pour
l'industrie de
l'habillement*

La sous-traitance devant être considérée comme une forme de délocalisation (voir chapitre II), nous pouvons dire que le secteur de l'habillement est déjà à moitié délocalisé.

Sous la pression des grandes différences salariales, on peut s'attendre à ce que la production moins éphémère se délocalise encore plus à l'avenir. La lutte concurrentielle entre les distributeurs internationaux de vêtements jouera un rôle décisif. La lutte au sein de la distribution, les bas salaires et la proximité de l'Europe de l'Est sont autant de facteurs qui permettent de prévoir une délocalisation encore plus poussée vers l'Europe de l'Est.

Selon l'étude déjà citée du Dr Scheffer, on peut s'attendre plus particulièrement à une restructuration de l'industrie de l'habillement en France, en Italie et en Belgique, parce que le secteur de la distribution y obtient le pouvoir qu'il a déjà acquis en Allemagne et aux Pays-Bas^a.

Le secteur fonde ses espoirs dans les mesures visant à éliminer les obstacles susmentionnés aux réglementations internationales et à la concurrence. On peut toutefois se demander si ces mesures apporteront des solutions fondamentales et s'il ne faut pas plutôt rechercher des créneaux spécifiques. Une de ces solutions réside incontestablement dans le produit haut de gamme axé sur la mode, fabriqué dans des couleurs spécifiques et en petites séries devant être livrées à très brève échéance. Remarquons que c'est précisément dans ces créneaux spécifiques que le travail en noir prolifère, ce qui signifie que l'avantage compétitif des bas salaires commence à s'installer de manière illégale mais réelle dans notre pays.

a. Dr Scheffer: o.c., p. 120

24. Bureau voor Economische Argumentatie : "Illegale confectieateliers, een geïntegreerde bestrijding". Etude réalisée à la demande du Vakraad voor de Confectie-industrie, 1992, 45 p.

4. L'INDUSTRIE TEXTILE

Situation

Entre 1975 et 1990, 471 entreprises ont été fermées en Belgique²⁵. Pendant cette période de 15 ans, l'emploi a été pratiquement réduit de moitié. La baisse de l'emploi, qui a été considérable de 1975 à 1980, subsiste à ce jour, quoique de manière moins prononcée.

1975:	94.685
1980:	66.470
1985:	60.929
1990:	54.189
1992:	49.066

L'activité se situe pour 85% en Flandre et pour 15% en Wallonie. A Bruxelles, il ne subsiste guère d'activités textiles.

Ces ± 50.000 travailleurs que compte le secteur actuellement sont répartis entre 5 stades de production:

1. la préparation des fibres;
2. la filature;
3. le tissage, le tricotage et le tuftage;
4. le perfectionnement (teinture etc.);
5. l'achèvement et la confection.

Tous les grands pays textiles, dont la Belgique mais aussi les pays en voie de développement comme la Chine, la Corée du Sud et la Turquie, disposent d'une telle "chaîne textile" globale, qui comprend les 5 stades de production.

Les pays en voie de développement se sont en premier lieu concentrés sur l'industrie de l'habillement, mais ont commencé progressivement à s'occuper "d'intégration en amont" en vue d'éviter l'importation des produits de base. Cela veut dire qu'ils se sont occupés de plus en plus du tissage et qu'ils fabriquent même des fibres²⁶.

Les producteurs textiles fournissent 3 groupes de produits :

1. du textile pour l'habillement;
2. du textile à usage domestique: linge de ménage, tissus d'ameublement et tapis²⁷ (personnel occupé: 15.000 (30%) des 50.000 travailleurs);

25. La plupart des chiffres proviennent de la Commission consultative spéciale du Textile et de l'Habillement, o.c.

26. Dr M. Sheffer, o.c. p. 105.

3. du textile à usage technique et industriel.

Le gros ($\pm 23\%$) des 50.000 travailleurs du secteur belge est occupé par l'industrie du tapis. Le secteur du tapis est une importante spécialité pour notre pays. C'est d'ailleurs le seul sous-secteur où l'emploi n'a pas baissé pendant la période 1973-92.

En dépit de la baisse globale de l'emploi dans l'industrie du textile, la production s'est accrue, ce qui indique une augmentation de la productivité. Surtout la production de tapis en fibres synthétiques a connu une forte expansion (+ 272% en volume entre '78 et '92), mais l'accroissement a également été remarquable pour la production de fils de viscose artificiels et de tissus de fils continus artificiels et synthétiques.

Par cette évolution, la production belge se maintient mieux que dans la plupart des autres pays européens, à l'exception toutefois de l'Irlande et de l'Italie, où l'accroissement de la production est plus fort qu'en Belgique.

Commerce extérieur

Les importations comme les exportations de textile se situent aux environs de 5% des importations et exportations totales de marchandises en UEBL. Pour être précis, les importations s'élèvent à 4,5% (180 mia) de l'ensemble des importations et les exportations représentent 5,8% (232 mia) de l'ensemble des exportations en 1992. Cela prouve que contrairement à l'industrie de l'habillement, la balance commerciale du textile est toujours positive (+ 51 mia en 1992).

Les 3 principaux produits d'exportation sont:

1. les tapis, soit 75 mia en 1992;
2. les tissus, soit 42 mia en 1992;
3. les articles techniques, soit 32 mia en 1992.

Les 3 principaux produits d'importation sont:

1. la bonneterie, soit 51 mia en 1992;
2. les fils, soit 40 mia en 1992;
3. les tissus, soit 30 mia en 1992.

La statistique suivante, qui reprend les principaux fournisseurs mondiaux de produits textiles, montre que:

-
27. Les tapis flamands représentent 35% de la production européenne et sont fabriqués par 4 grands groupes: Associated Weavers, Balta, Beaulieu et Depoortere. Au total, il y a environ 70 producteurs.
-

1. L'Allemagne reste de loin le principal pays exportateur, mais sa position se stabilise.
2. L'UEBL occupe une place plus importante que ses voisins, la France, les Pays-Bas et l'Angleterre.
3. Hong-Kong, Taïwan, la Corée, l'Indonésie, le Pakistan et la Chine sont les pays où l'expansion est la plus élevée.

TABLEAU 67

Part en % prise par les principaux fournisseurs de produits textiles dans les importations internationales²⁸

	1980	1991	1992
Allemagne	11.3	11.3	11.9
Hong-Kong	3.2	8.4	
Italie	7.4	8.0	8.7
Chine	4.5	6.9	7.3
Taïwan	3.2	6.3	6.5
Corée	4.0	6.2	7.0
Pakistan	1.6		3.1
Indonésie	0.1	1.5	2.4
UEBL	6.4	5.4	5.5
France	6.1	5.0	5.4
Angleterre	5.6	3.6	3.7
Pays-Bas	4.0	2.5	2.5

Le tableau ci-après porte sur la répartition des importations de produits textiles de l'UEBL. L'on constate que la part toute grande des produits textiles sont importés de l'Europe occidentale (84%). Cette statistique montre clairement, une fois de plus, la progression de l'Extrême-Orient, mais l'augmentation, exprimée en pourcentage, est plutôt petite. Le pourcentage élevé de l'Europe occidentale et le pourcentage modeste de l'Extrême-Orient confirment que notre pays importe beaucoup de produits textiles des autres pays de l'UE. Il s'agit de produits auxquels l'on a octroyé le label d'origine UE, parce qu'ils ont été traités dans l'Union européenne. En fait, l'origine de ces produits est tout à fait différente. Prenons l'exemple du fil turc qui a été transformé en étoffe et imprimé en Allemagne, avant d'être importé en Belgique. Il est difficile de quantifier ces importations indirectes.

28. GATT. Le Commerce International 1991-92, page 56 et 1993, page 66.

TABLEAU 68

Part en % prise par les groupes de pays dans les importations de produits textiles²⁹ de l'UEBL

	1986	1992
Europe occidentale	85.2	84.1
Europe de l'Est	2.6	2.1
Extrême-Orient	6.2	8.0
Afrique du Nord	1.2	1.1
Reste	4.8	4.7
Total	100.0	100.0

En ce qui concerne les importations directes de l'Extrême-Orient, il s'avère que ces importations ont augmenté surtout dans le domaine des textiles traités et des produits de filature. L'Extrême-Orient augmente sa part en % prise par les groupes de pays dans les importations de l'UEBL, de 10% en 1986 à 20,5% en 1992. Cela signifie que 1/5 ième des importations des fibres textiles et des produits de filature de l'UEBL provient de l'Extrême-Orient.

La concurrence internationale impitoyable dans le domaine des fils et des tissus est ressentie non seulement dans l'UEBL, mais dans toute la CE. "L'Inde, la Chine, le Pakistan et l'Indonésie se trouvent désormais parmi les plus importants fournisseurs de fils et de tissus de la Communauté"³⁰.

L'Accord multi-fibres et l'Uruguay Round

Le commerce mondial en produits textiles et d'habillement est réglé par *l'Accord multi-fibres* (AMF). Cet accord constitue un régime d'exception aux règles du GATT et date de janvier 1974. *l'AMF* constitue un régime d'exception temporaire, mais il a déjà été prolongé trois fois depuis 1974. Il a été signé par 44 pays³¹.

L'AMF a été signé parce que le commerce mondial en produits textiles et d'habillement risquait d'être dérégulé entièrement. La

29. Bureau du Plan sur la base de la statistique douanière INS (voir chapitre III), (les produits suivants sont considérés comme des produits textiles: fibres textiles traitées, produits de filature, fils, tissus, tapis, ouvrages de bonneterie, feutre, toile cirée, autres produits textiles)

30. C.E. (DG III-E-4) Rapport sur la compétitivité de l'industrie européenne des textiles et de l'habillement 21.10.1993, p.17.

31. Argentine, Autriche, Bangladesh, Brésil, Canada, CEE, Chine, Colombie, Corée, Costa Rica, Egypte, El Salvador, Etats-Unis, Fidji, Finlande, Guatemala, Hong-Kong, Honduras, Hongrie, Inde, Indonésie, Jamaïque, Japon, Lesotho, Macao, Malaisie, Mexique, Norvège, Pakistan, Panama, Paraguay, Pérou, Philippines, Pologne, République dominicaine, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Singapour, Sri Lanka, Suisse, Thaïlande, Turquie et Uruguay. (GATT - Press release - 9.12.93).

progression de nouveaux producteurs dans les pays en voie de développement, pour lesquels le textile et l'habillement figurent parmi les produits d'exportation les plus importants, a désorganisé le marché occidental. Pour ne pas devoir invoquer la clause de sauvegarde de l'article 19 du GATT pour chaque article qui perturbait le marché, l'on a décidé de mettre au point une approche en vue de régulariser le commerce mondial en produits textiles et d'habillement. C'est le motif de la mise au point de l'AMF.

L'Accord multi-fibres prévoit un nombre de quotas qui doivent être respectés par les pays exportateurs (le plus souvent dans les pays à bas salaires). Ces quotas vont de pair avec des taux d'accroissement. De plus, lors de chaque prolongation de l'AMF (en 1978, en 1981 et en 1986) la libéralisation est devenue plus importante. En même temps, pour les pays de l'Europe de l'Est, les quotas de 1991 et de 1992 ont été augmentés et ils disparaîtrons progressivement à partir de 1993, (à l'exception de la Bulgarie)³². Ces éléments ont conduit à la situation suivante: les quotas n'ont souvent plus d'effet régulateur, parce qu'ils ne sont plus utilisés pour la plupart des produits. Une étude récente de Comitextil³³ démontre que l'utilisation moyenne des quotas octroyés aux pays en voie de développement (en dehors du trafic de perfectionnement passif) atteint à peine 66% pour toute la CE. Cela signifie que les pays en voie de développement pouvaient vendre une quantité assez importante de produits, mais qu'ils n'ont pas vendu effectivement toute la quantité qu'ils pouvaient vendre.

"Malgré l'Accord multi-fibres, la pression des pays à bas salaires a augmenté entre 1986 et 1991. Au cours de cette période, les importations de textile et d'habillement dans l'UEBL, dans le cadre de l'Accord multi-fibres, ont augmenté de façon plus significative que dans toute la Communauté européenne. Durant cette période, l'on a également constaté un changement dans les pays fournisseurs. Les importations en provenance de pays fournisseurs traditionnels, tels Hong-Kong, la Corée et le Taïwan, sont restées stables et ont même rétrogradé dans certains cas. Ces pays ont été dépassés par des pays nouveaux, par exemple la Turquie, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Pakistan. Cet éventail plus grand de pays et de produits explique l'explosion des importations à partir de 1986.

La grande diversité de produits et de fournisseurs limite l'effet régulateur de l'Accord multi-fibres. L'Accord multi-fibres ne porte plus que sur la moitié du commerce. Une étude relative au développement des importations en 1990 et 1991 démontre que les importations qui

32. Commission Européenne (DG III) Rapport sur la "compétitivité de l'industrie européenne des textiles et de l'habillement"; 21.10.1993, p.48.

33. Comitextil. Evolution de l'accès au marché et des importations provenant des pays AMF en 1991, 22.06.1992, tab.3.

font l'objet de quotas ont augmenté plus lentement que celles qui ne font pas l'objet de quotas (la corbeille).

Il y avait des problèmes dans l'industrie textile et de l'habillement. En vue de résoudre ces problèmes, la CE a accepté, à la demande de la Fédération professionnelle européenne ECLA, de réintroduire des quotas pour un certain nombre de combinaisons produit/pays. Il s'agit d'un système qui permet d'enlever certains éléments de la corbeille³⁴.

Dans le cadre de l'Uruguay-round, il a été convenu que les discussions bilatérales au sujet du textile et de l'habillement de l'AMF seraient incorporées dans le GATT. Cette mesure permettrait d'éliminer les restrictions quantitatives. Grâce à cette mesure, l'on ne maintiendrait que les droits de douane comme moyen de protection, mais ces droits seraient diminués.

En date du 9 décembre 1993, le Comité textile du GATT a décidé que l'AMF serait de toute façon prolongé jusqu'au 31 décembre 1994 et que toutes les restrictions de l'AMF qui seraient encore en vigueur au 31 décembre 1994 seraient maintenues jusqu'à la date de leur abolition ou de leur incorporation dans le GATT³⁵. En vue de cette incorporation dans le GATT, l'on prévoit une période de transition qui commence en 1995 et qui expire en 2005.

L'accord du GATT conduira à une libéralisation accélérée du commerce mondial en produits textiles et d'habillement. "En fait, dans 7 ans, plus de 50% des produits textiles, qui, aujourd'hui, sont soumis à des quotas - il s'agit de 45% de la totalité des importations -, seront entièrement libéralisés. Les produits qui seront libéralisés, seront choisis par les pays importateurs. Les importations de produits textiles les plus sensibles peuvent être bridées pendant un certain temps encore"³⁶.

Cela n'empêche pas que la suppression des quotas fera augmenter les importations à terme et que l'industrie textile et également celle de l'habillement vont perdre des parts de marché et, dès lors, des emplois.

Délocalisation

A l'opposé de l'industrie de l'habillement, qui est une industrie de main-d'oeuvre, l'industrie textile est une industrie à fort coefficient de capital. Ici, le coût salarial est donc moins prépondérant en tant que facteur de localisation que dans l'industrie de l'habillement.

34. Industrie de l'habillement: compte rendu annuel, p. 46.

35. GATT: Nouvelles de l'Uruguay-round, 14.12.93, p.13.

36. Febeltex Inof-flash déc. et jan. 1994.

Il faut quand-même faire une distinction sur la base du type de produit textile. Les fils standard et l'étoffe de base sont déjà importés en grandes quantités en Europe, parce que les filatures et les ateliers de tissage des pays qui produisent les matières premières peuvent produire les fils et l'étoffe de base à meilleur prix.

Les pays en voie de développement vont graduellement maîtriser toute la chaîne textile. Ils vont également ajouter les derniers maillons à leur gamme de production, notamment le perfectionnement et le finissage. L'augmentation significative précitée des importations belges de fibres textiles traitées et de produits de filature en provenance de l'Extrême-Orient va dans ce sens. Il est difficile de prévoir quelles entreprises de textile d'habillement, de textile d'ameublement, de textile technique et de perfectionnement peuvent être menacées.

Il y a lieu de faire une remarque spéciale au sujet du secteur belge du tapis. Ce secteur a déjà beaucoup d'établissements à l'étranger (voir chapitre III). Une combinaison de facteurs y a joué un rôle: la pénétration du marché est très importante dans ce contexte, mais les délocalisations nombreuses vers la France du Nord démontrent qu'il existe d'autres facteurs favorables à l'établissement, par exemple les sites industriels bon marché et les charges salariales moins élevées.

Charges salariales

En général, les charges salariales jouent un rôle moins déterminant dans l'industrie textile en ce qui concerne la délocalisation. Cela n'empêche pas que les différences avec les pays voisins en matière de charges salariales ont une influence négative sur la compétitivité. Si l'on ajoute les différences en matière de charges salariales à d'autres facteurs, l'effet combiné peut jouer un rôle dans la décision de délocaliser vers les pays voisins. Cette situation explique la présence d'entreprises belges dans le Nord de la France.

Le tableau ci-après est très clair. Si l'on compare les charges salariales dans le domaine du textile de nos pays voisins les plus importants à la position de l'industrie textile belge, l'on arrive à la conclusion suivante: entre 1992 et 1993, la Belgique a perdu du terrain par rapport à l'Italie et au Royaume-Uni. La France devient plus compétitive, tandis que les Pays-Bas se situent plus ou moins à la même place que la Belgique, en ce qui concerne la compétitivité dans le domaine du coût salarial. L'Allemagne est le seul pays où le coût salarial est plus élevé qu'en Belgique.

Cette évolution s'explique essentiellement par les grands changements qui sont intervenus dans le domaine des parités de change en septembre 1992. En effet, les dévaluations en Italie, au Royaume-Uni et en Espagne ont conduit, dans ces pays, à une compétitivité plus élevée dans le domaine du coût salarial³⁷.

TABLEAU 69

Coût salarial par heure en ECU - ouvriers de l'industrie textile - Belgique = 100 (*)

	Allemagne	France	Italie	Pays-bas	Royaume-Uni
1.1.1982	92	80	85	95	76
1.1.1983	104	83	101	105	81
1.1.1984	103	87	106	101	81
1.1.1985	99	87	105	96	75
1.1.1986	103	87	98	95	71
1.1.1987	104	82	101	97	59
1.1.1988	106	81	101	100	64
1.1.1989	106	79	103	97	71
1.1.1990	104	78	107	96	62
1.1.1991	104	76	108	100	66
1.1.1992	103	74	110	98	65
1.1.1993	104	73	92	98	56

(*) Source: Comitextil

Vulnérabilité

En Belgique, 50% de la production de l'industrie textile porte sur l'industrie de l'habillement. Si, à l'avenir, les délocalisations dans le secteur de l'habillement se poursuivent, ou si les importations de produits du secteur de l'habillement progressent, le secteur du textile, y compris les ateliers de tissage, les filatures et surtout les entreprises de perfectionnement, seraient menacés.

Une étude de FEBELTEX³⁸ démontre cependant que les producteurs de produits textiles peuvent atteindre, d'un point de vue géographique, les clients de l'Europe de l'Est et ceux de l'Afrique du Nord. Si l'industrie de l'habillement limite sa délocalisation à cette région, nos producteurs de produits textiles ne sont pas menacés. Cette menace deviendrait cependant bien réelle si l'industrie de l'habillement délocalisait davantage vers l'Extrême-Orient.

Le danger d'un effet boule de neige est donc moins élevé que l'on pourrait craindre de prime abord. En effet, la production de vêtements s'oriente plutôt vers l'Afrique du Nord, par le biais de la sous-

37. Febeltex: commentaire et statistiques.

38. Febeltex: l'importance du maintien de toute la chaîne textile. Info Etudes économiques, n° 3, de 1993.

traitance, et peut-être, à l'avenir, vers l'Europe de l'Est (voir le chapitre sur l'industrie de l'habillement dans ce rapport).

Une lueur d'espoir

Notre pays va sans doute réserver une place aux produits textiles du haut de gamme et un raisonnement analogue porte sur l'industrie de l'habillement et celle des chaussures. Cette production peut concerner certains fils et tissus avec des couleurs spéciales, des tissus ignifuges et des produits textiles aux applications industrielles spécifiques. Il s'agit en fait de produits qui ne peuvent être réalisés que par le biais de la recherche et du développement. A l'heure actuelle, le danger de délocalisation n'existe pas dans ces secteurs du marché³⁹.

En Europe, la consommation de produits textiles techniques est inférieure à la consommation aux Etats- Unis et au Japon. En Europe, la consommation de produits textiles techniques s'élève à 18% de la consommation totale de produits textiles. Aux Etats-Unis et au Japon, les pourcentages correspondants s'élèvent respectivement à 22% et à 39%. L'importance du textile industriel est illustrée par le fait que, dans l'industrie automobile, l'on utilise environ 20 kg de produits textiles par véhicule⁴⁰. Il y a donc toujours des possibilités d'expansion.

Critiques

Les critiques les plus importantes au sujet des réglementations et des pratiques déloyales en matière de concurrence dans le domaine de l'industrie de l'habillement (voir chapitre ci-dessus) valent également pour le secteur textile.

Les critiques spécifiques suivantes ont été formulées:

- Des critiques, même des critiques officielles, peuvent être formulées au sujet de l'AMF:
 - Le système de contrôle en matière de quotas serait lent. Il ne serait, par conséquent, pas assez efficace. Un pays en voie de développement qui commence à produire n'a pas de quotas et peut dès lors exporter librement. Si sa production devient si importante que les pays développés réagissent, en invoquant la clause de sauvegarde, la procédure auprès de la Commission européenne dure parfois plus d'une année⁴¹.

39. Un aperçu intéressant des nombreux domaines de recherches et des produits et techniques nouveaux peut être trouvé dans Comitextil: Le textile: une industrie pour l'Europe, 20.10.93,annexe IV, "Research Areas and Projects"

40. Comitextil: Le textile: une industrie pour l'Europe. 20.10.93, p. 3 et 4.

41. Assemblée Nationale Française: Délocalisations économiques à l'étranger: Tome II Auditions, o.c., p. 217.
idem p. 216.

- Des abus ont été notés. La Chine ne permettrait pas d'importations de produits textiles et l'Inde et le Pakistan appliqueraient des tarifs douaniers de 60% à 90%.
- Les Emirats arabes unis, l'Afrique du Sud, Hong-Kong, Macao, Malte et l'Europe de l'Est utiliseraient de façon suspecte le label "pays d'origine"⁴².
- Les produits seraient classifiés de façon frauduleuse (catégories sans quotas).
- L'existence de pratiques de dumping. Il y a par exemple les fils acryliques en provenance de la Turquie. Le rapport français de l'Assemblée Nationale cite d'autres exemples de dumping (demain, bouclé, fil de coton, fil de polyester) et critique vivement la procédure longue⁴³. (Le nouvel accord du GATT prévoit cependant une procédure accélérée.)

Conclusions pour l'industrie textile

Le secteur sera protégé, pendant un certain temps encore, par l'AMF et par les mesures prévues dans le cadre du GATT.

La production de fil de base et de textile de base va peut-être continuer à délocaliser vers l'Extrême-Orient et, dans une moindre mesure, vers l'Europe de l'Est. La mesure dans laquelle ces pays vont continuer à développer leur chaîne textile sera très importante dans ce contexte.

Le secteur des tapis est très important pour notre pays. Les charges salariales n'y sont pas très importantes. Il n'y a donc pas de danger de délocalisation immédiat.

En Belgique, 50% de la production de l'industrie textile porte sur l'industrie de l'habillement. L'attitude de l'industrie de l'habillement par rapport à la délocalisation est donc très importante. Une délocalisation entraînant vers l'Extrême-Orient semble donc moins réelle qu'une délocalisation vers l'Europe de l'Est. Il faut cependant avouer que l'Europe de l'Est peut toujours être atteinte, d'un point de vue géographique, par notre industrie textile.

Les conséquences des Accords du GATT ne sont pas connues avec précision. Il est cependant certain que les importations en provenance des pays en voie de développement vont augmenter et que cette perte de parts de marché va coûter des emplois.

42. Fédération de l'industrie textile: compte-rendu annuel, page 24.

43. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome II, p. 217.

Il y a également des tendances positives. Des perspectives favorables sont offertes, une fois de plus, par la nécessité grandissante de pouvoir faire appel à des livraisons "just-in-time" et par un besoin plus prononcé en matière de produits textiles de qualité et spécialisés. "Cette mutation technologique aurait même provoqué, selon certains, un retournement de tendance dans la localisation des avantages comparatifs en faveur des entreprises situées dans les pays plus industrialisés. Celles-ci pourraient bénéficier en effet d'un accès direct aux innovations technologiques (notamment en raison de leur intégration dans des "clusters" groupant les secteurs produisant des équipements et des matériaux) et d'un stock de ressources humaines plus qualifiées"

La thèse suivante de Febeltex est donc correcte: "Il faut considérer la recherche et le développement dans le secteur du textile comme un facteur stratégique pour l'avenir de l'activité dans le secteur du textile de notre pays⁴⁴.

Il est très difficile de déterminer dans quelle mesure la tendance à la délocalisation va toucher l'industrie du textile belge. Trop d'éléments et de facteurs jouent un rôle. Mais le secteur du textile risque moins de délocaliser, grâce à sa structure à fort coefficient de capital, que l'industrie de l'habillement ou de la confection par exemple. D'un autre côté, l'on constate que beaucoup d'entreprises textiles, surtout en Flandre, estiment que le climat industriel est défavorable. Ils souhaitent réaliser leur expansion ailleurs, non loin de la maison mère. La Wallonie et surtout le Nord de la France semblent devenir des régions d'investissements plus attractives.

Il s'avère enfin que les réglementations en matière d'environnement, qui font l'objet de modifications permanentes, commencent à jouer un rôle déterminatif lors du choix de la localisation de la production. En effet, les problèmes techniques en matière d'environnement interviennent surtout dans le domaine des produits textiles qui ont des perspectives d'avenir.

44. Febeltex: o.c.

TABLEAU 70

Résumé - Secteurs professionnels qui ont déjà délocalisé

	Motifs principaux	Forme	Nombre de firmes qui ont délocalisé	Surtout vers	Destinations futures potentielles	Possibilité d'entraîner d'autres secteurs	Réduction de l'emploi	Effet sur le commerce extérieur	Effet indirect sur l'emploi
DIAMANT	-concurrence de l'Inde -salaires -règlement du travail	délocalisation	± 20	la Thaïlande le Sri-Lanka	Vietnam	-machines -RD -certificats	'75-'92: -66% '80-'92: -59%	Progression (Anvers reste le centre commercial)	moindre que l'augmentation dans les secteurs des services
CHAUSSURES	-concurrence -salaires	délocalisation et sous-traitance	?	l'Afrique du Nord le Portugal	l'Europe de l'Est	-construction de machines -fabrication de formes et semelles, déjà réalisée	'75 - '92: -77% '80 - '92: -52%	progression	?
TANNERIES	-salaires -frais pour l'environnement	sous-traitance	?	l'Europe de l'Est	-	-	diminué de 34% en dix ans	progression	?
ARTICLES DE MAROQUINERIE	-salaires	délocalisation	les deux grandes entreprises du secteur	l'Europe de l'Est	-	-	'75 - '92: -69% '80 - '92: -53%	?	?
HABILLEMENT	-salaires -influence de la distribution	délocalisation (36%) et sous-traitance (64%)	47% des entreprises	29% Afrique 26% l'Europe de l'Est 20% Europe (Portugal - Italie) 15% Asie du Sud 10% Turquie e.a.	l'Europe de l'Est	Textile	'75 - '92: -57% '80 - '92: -35%	progression	?

TABLEAU 70

Résumé - Secteurs professionnels qui ont déjà délocalisé

	Motifs principaux	Forme	Nombre de firmes qui ont délocalisé	Surtout vers	Destinations futures potentielles	Possibilité d'entraîner d'autres secteurs	Réduction de l'emploi	Effet sur le commerce extérieur	Effet indirect sur l'emploi
TEXTILE	-salaires -frais futurs en matière d'environnement	délocalisation et sous-traitance dans une moindre mesure, secteur à fort coefficient de capital	?	?	l'Europe de l'Est	Perfectionnement	'75 - '92: -48% '80 - '32: -26%	1/5 des fibres et des produits de filature provient de l'Extrême-Orient	?

B. Secteurs où la délocalisation est plus récente et où elle ne touche que certains chaînons de l'activité

1. La distribution
2. Le secteur du verre
3. Le secteur de Fabrimétal
4. L'industrie automobile
5. L'électrique, l'électronique et l'informatique
6. L'industrie alimentaire

1. LA DISTRIBUTION

1. *Le diagnostic en France: une vive polémique*

i. Rapport de la Commission du Sénat français

Selon les termes employés par le rapporteur Jean ARTHUIS, la "grande distribution" a-t-elle été un "accélérateur" du phénomène ou une simple "courroie de transmission"? Les relations ne se laissent pas analyser facilement.

Quel secteur serait responsable?

"Pour les uns, la responsabilité des "hyper"(hypermarchés) dans le mouvement de délocalisation ne fait aucun doute, et l'argument est même spontanément et fréquemment évoqué... Pour les autres, les industriels eux-mêmes seraient les premiers coupables par une série de comportements suicidaires ne laissant pas d'autre choix que celui des délocalisations."⁴⁵

Une courroie de transmission

Le rapporteur incline à penser que "Les grandes surfaces ont été sans doute *une courroie de transmission privilégiée des délocalisations*."⁴⁶

Il n'y aurait toutefois pas de lien de causalité directe entre grande distribution et délocalisation, notamment parce que les importations *directes* des grandes surfaces demeurent faibles, voire marginales (au max. 3%).

45. Rapport au Sénat français, op.cit., p. 103.

46. Ibid, p. 104; c'est nous qui soulignons.

Néanmoins, les délocalisations auraient été *favorisées par deux mécanismes distincts*:

- la grande distribution exerce, à cause de sa politique de marge réduite au minimum, une pression directe sur les producteurs (conditions de vente; rotation et paiement des stocks;...)
- elle s'est positionnée en défense du consommateur, grâce à une politique de bas prix. Mais, comme la concurrence par les prix passe par la concurrence par les coûts, il faut rechercher les meilleurs produits, au meilleur prix, en France, en Europe ou dans le monde (D. Bernard, Carrefour).

La grande distribution "partenaire" naturel de la délocalisation

"Tout le processus de délocalisation conduit à renforcer la fonction commerciale au détriment de la fonction d'industrialisation.". Les réseaux d'intermédiaires jouaient un rôle clé.

Mais un élément complémentaire entre en oeuvre. "Dès lors que le fabricant ne fabrique plus rien mais sous-traite simplement à l'étranger,... la grande distribution peut aussi bien sous-traiter que n'importe quel intermédiaire..."⁴⁷. D'autant plus qu'elle représente un poids financier et commercial absolument considérable.

Perspectives

Toujours selon le rapport français, *l'accélération*, dans les prochaines années, des délocalisations *induites* par la grande distribution paraîtrait même *probable* à cause, notamment, de *l'accentuation de la concurrence internationale*.

La pénétration des grandes chaînes internationales - par le jeu d'alliances internationales, en particulier avec des groupes allemands - permettrait la constitution de "*mégacentrales d'achat*". Ces chaînes internationales exerceraient une nouvelle pression sur les prix et arriveraient en France avec leurs fournisseurs, souvent extérieurs à la Communauté, augmentant ainsi la part des produits importés et le poids des délocalisations.

Une conclusion pessimiste

Le rapport de la Commission du Sénat conclut sur un ton critique et *franchement pessimiste*.

"Après avoir joué un rôle plus ou moins neutre, de courroie de transmission des délocalisations, la *grande distribution*, pourrait en devenir l'un des principaux accélérateurs dans les prochaines années."

47. op. cit., pp. 107 et 108. Les quatre plus grands groupes français représentent à eux seuls près de 500 milliards de FF de chiffre d'affaires.

ii. Six mois plus tard, que dit le rapport de la commission de l'Assemblée nationale (déposé le 1er décembre 1993)?

Une attitude beaucoup plus prudente

Les constats et les conclusions de la commission sont-ils les mêmes que ceux du rapport Arthuis? Le rapport du député G. CHAVANES se veut plus serein.

La commission a - comme l'avait fait le Sénat - procédé à l'audition, sous serment, de 34 hauts responsables de la vie économique en France. Parmi ceux-ci, le co-Président de l'Association des Centres de distribution Leclerc et le Président du directoire de Carrefour.

Ces dirigeants de deux des plus grandes chaînes d'hypermarchés françaises se sont vivement insurgés contre le fait de présenter la grande distribution comme le "boulevard des délocalisations". Ils se sont attachés à montrer que les accusations portées contre elles n'étaient pas fondées. En particulier, à cause de la très faible part de leurs importations *directes*.⁴⁸

La grande distribution, soutien de l'industrie

Contrairement à toutes les idées émises jusqu'à présent, ils ont défendu la *thèse* que la grande distribution a contribué au maintien d'activités industrielles en France. "Les industriels français qui ont choisi de livrer à la grande distribution, ainsi que les filiales de sociétés multinationales qui se sont implantées en France avec cet objectif, ont réalisé grâce à la distribution moderne des gains de productivité qui leur ont permis de continuer à produire en France..."

Toujours pour Mr.E. LECLERC, "... beaucoup d'industriels français ont délocalisé parce qu'ils sont restés sur des mauvais segments du marché, parce qu'ils ont méprisé la révolution commerciale et n'ont pas su s'adapter à l'évolution de la consommation, parce qu'ils n'ont pas su chercher de nouvelles valeurs ajoutées dans la distribution en repositionnant leurs produits sur des créneaux moins vulnérables à la guerre des prix."

Un manque de coopération

Il va même plus loin. De nombreuses branches industrielles durement touchées par les délocalisations (*horlogerie, jouet, textile, équipement de la maison, petit ameublement*) correspondent, selon

48. - 3,26% du chiffre d'affaires des centres Leclerc, soit environ 800 millions de FF.

- 1,4% du volume d'achats de Carrefour; 7,5% si l'on tient compte des produits achetés auprès des importateurs. La politique de Carrefour - groupe largement implanté dans des pays de plusieurs continents, y compris d'Amérique latine et d'Extrême-Orient - est de "privilégier les fournisseurs locaux dans tous ses pays d'implantation".

Selon M. Leclerc, même le textile, secteur pionnier de la délocalisation, ne représente dans leurs magasins que 90 millions de FF d'importations, soit moins de 2% des ventes textiles du groupe.

Rapport à l'Assemblée nationale, Tome I, pp. 133 et 134.

lui, à des secteurs ayant souvent refusé de livrer aux grandes surfaces.⁴⁹

Le président du directoire d'Adidas, lors de sa déposition, a reconnu que son entreprise ne livrait pas aux grands distributeurs et privilégiait les relations commerciales avec les petits magasins de sport. Mais, contredisant l'opinion des deux dirigeants d'hypermarchés, il a indiqué que, dans son secteur d'activité, *les concurrents fournisseurs des grandes surfaces avaient également délocalisé l'essentiel de leurs activités productrices.*

D'abord une absence de toute évaluation chiffrée

Quelles conclusions tire le rapporteur de la Commission de l'Assemblée?

Il est difficile d'établir la part de responsabilité de la grande distribution dans le phénomène des délocalisations.

- Le seul fait que ses volumes d'importations directes soient faibles ne permet pas de mesurer l'éventuelle responsabilité de la grande distribution car ces chiffres ne tiennent *pas compte des composants importés* de produits fabriqués ou assemblés en France.
- Ces chiffres négligent les effets que la stratégie commerciale de recherche systématique des prix les plus bas peut avoir eu sur les habitudes de consommation.
- Il importe aujourd'hui de *dédramatiser* les rapports entre le commerce et l'industrie. La concurrence doit être horizontale et s'exercer, d'une part, entre enseignes commerciales et, d'autre part, entre fournisseurs. Les actions de *coopération* entre commerçants et industriels doivent se multiplier.
- Les conclusions se terminent par un extrait de l'audition de M. Leclerc. Ce dernier estime que la situation actuelle conduit à une impasse et il *prône un décloisonnement des circuits industrie-distribution* en ces termes: "... il faut rétablir en France un réflexe de filière associant producteurs, transformateurs et distributeurs."⁵⁰

On ne peut que constater que *le rapport à l'Assemblée nationale se distancie fortement* du rapport au Sénat, pour ce qui concerne le rôle éventuel de la grande distribution dans les délocalisations, et qu'il témoigne d'une très grande prudence dans la consignation des faits.

49. op. cit., p. 134. C'est nous qui soulignons.

50. op. cit., p. 135.

La polémique née en France offre l'intérêt de dévoiler une partie des mécanismes en jeu tout en montrant bien la difficulté qu'il y a à cerner les véritables responsabilités.

Et en Belgique?

Ces constats et ces mises en cause s'appliquent-ils au cas de la Belgique?

Il est encore plus difficile d'apporter une réponse que dans le cas de la France. Il est fort probable que des tendances similaires existent. Mais il semble surtout plausible que ces mécanismes jouent *avec moins d'intensité* dans la distribution belge à cause de ses *spécificités*.

Pour cette raison, il apparaît nécessaire de rappeler rapidement quelles sont les principales caractéristiques du secteur du commerce de détail en Belgique.

2. *Principales caractéristiques qui différencient la situation du commerce de détail en Belgique par rapport à celle des pays voisins*

De grandes différences structurelles

Tant sur le plan de la situation actuelle de la distribution que sur celui de son évolution, il y a des différences très sensibles entre la Belgique et la France. Elles sont plus grandes encore par rapport à d'autres pays voisins (Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas,...).

1. La *part de marché* que détient dans le commerce total la grande distribution (c.à.d. le commerce *intégré*: grandes surfaces et hypermarchés) est *beaucoup moins élevée en Belgique* (22,5% en 1991) qu'en France (40% en 1990), pays où la concentration est plus poussée et l'internationalisation facilitée.⁵¹

Le commerce *indépendant* (associé et non associé) a donc conservé une place beaucoup plus importante en Belgique (77,5%).

2. La *taille des plus grandes entreprises belges de commerce intégré* est *inférieure*.

GIB, premier groupe sur le marché intérieur belge, avec un chiffre de ventes (CA) de 228 milliards de FB en 1992, ne vient qu'au *28e rang* européen.

Les groupes français Leclerc, Carrefour et Intermarché ont chacun un CA compris entre 100 et 115 milliards de *F. français*. Les

51. En ce qui concerne les hypermarchés (surface supérieure à 2.500 m²), les écarts sont considérables. Au début de 1991, on dénombrait environ 1000 hypermarchés en Allemagne, 850 en France et 770 en Angleterre contre 89 en Belgique.

Ce sont généralement des surfaces de vente à prédominance alimentaire. EUROSTAT, Services et transports 1992 - "Le commerce dans l'Union européenne au début des années 90".

plus grands groupes allemands et anglais ont une taille encore supérieure.

Des évolutions plus lentes

3. La *progression* de la grande distribution est *plus lente* en Belgique qu'en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

En France, la part de marché détenue par le grand commerce intégré est passée de 27% en 1980 à 40% en 1990. En Belgique, la part correspondante n'a progressé que de 19,2% en 1980 à 22,5% en 1991. La part du commerce indépendant (y compris les franchisés et les autres formes d'association) n'a donc régressé que de 3 points.

Mégacentrales?

4. Il n'y a *pas* en Belgique de très grandes centrales d'achats ("*mégacentrales*"); la taille des centrales belges est beaucoup plus petite que dans les pays voisins.⁵²

5. Dans les quatre pays principaux de la Communauté, il y a eu, de 1990 à 1992, autant de magasins ouverts, appartenant à des groupes étrangers, que pendant les dix années précédentes. Dans l'ensemble de la Communauté, la progression est de *50% en trois ans*. En Belgique, l'augmentation a été beaucoup plus faible (+ 20% soit + 29 unités).

3. *L'expansion à l'étranger*

Une forte présence à l'étranger

- i. Les plus grands groupes belges de distribution sont très présents à l'étranger.

GIB Group

- a. Le Groupe *GIB* (GB-Inno-BM), a développé depuis plus de vingt ans une stratégie d'expansion internationale réussie, cantonnée principalement dans le secteur non alimentaire. Le groupe a surtout multiplié les implantations dans le secteur du bricolage, domaine dans lequel *GIB* se positionne comme leader en Espagne. Il est également présent au Portugal, en France, au Royaume-Uni et en Pologne. Aux USA, le groupe possède plusieurs enseignes; il s'est toujours appuyé sur une société et sur un management existant (par ex. Handy Andy) et il a opté pour une stratégie régionale. Enfin, il a par ailleurs réussi à créer la seule chaîne européenne de fast-food (Quick en France, en Allemagne et en Belgique).

52. Pour la France, le rapport Arthuis estime que des alliances internationales permettraient la constitution de mégacentrales ayant une puissance d'achat de 150 à 200 milliards de *FF*. Leurs achats peuvent toutefois se répartir sur cinq ou six secteurs. (op. cit., p. 111).

Le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger représente pas loin de 20% des ventes totales du groupe (son CA consolidé était de 228 milliards de FB en 1992, hors TVA). Ses enseignes, tant en Belgique qu'à l'étranger sont nombreuses. L'emploi direct du groupe en Belgique s'élevait à 31.500 personnes en 1992⁵³.

- b. L'expansion internationale du groupe *Delhaize "Le Lion"* est toutefois plus impressionnante, particulièrement *aux Etats-Unis* où, sous l'enseigne "Food Lion" il comptait, fin 1992, 1.012 supermarchés de 2.500 et 3.300 m². Food Lion est la 7^e chaîne de supermarchés aux USA, implantée dans 14 Etats du S.E. et du Sud.

Le chiffre d'affaires réalisé par Food Lion est passé de 1,2 milliard de dollars en 1983 à 7,2 milliards de dollars en 1992 (soit 231 milliards de FB) ce qui représentait 71% du chiffre d'affaires total du groupe et un bénéfice net de 5,7 milliards de FB, c.à.d. l'essentiel de son bénéfice.⁵⁴ Le groupe exploite aussi neuf supermarchés géants (+ de 6.500 m²), à l'enseigne "Supert Discount Markets", localisés dans la région d'Atlanta.

Aux Etats-Unis, le groupe employait en 1992 environ 60.000 personnes (27.314 à temps plein et 32.407 à temps partiel).

Le total du personnel du groupe s'élevait à 76.000, soit 9,4% de plus qu'en 1991; celui de la s.a. belge Delhaize Le Lion à 12.480 personnes (+ 4,5% par rapport à 1991).

Profitant de nouvelles opportunités, le groupe Delhaize a poursuivi son expansion internationale en s'implantant dans deux pays européens. En Tchéquie où, suite à une reprise effectuée principalement en 1992, il exploite sept supermarchés à Prague sous l'enseigne "Delvita". En Grèce où, après avoir acquis en 1992, 51% des parts de la société "Alfa-Beta Vassilopoulos", il exploite quinze supermarchés situés principalement à Athènes (CA de près de 6 milliards de FB).

Cette stratégie d'expansion ne devrait pas s'infléchir puisque le groupe annonçait, pour 1993, l'ouverture de 110 nouveaux supermarchés Food Lion, de 2 Super Discount Markets, d'un

53. Le groupe associait en outre 11.700 franchisés en Belgique. L'emploi total dans le GIB Group, y compris hors de nos frontières, dépassait légèrement les septante mille (franchisés inclus). Le bénéfice d'exploitation atteignait près de 5 milliards de F. en 1992.

54. En Belgique, en 1992, les ventes de Delhaize le Lion se sont élevées à 84 milliards de FB (hors TVA) et le bénéfice, hors plus-value, à 1.126 millions FB; le bénéfice net était de 15.502 millions de FB si l'on inclut la plus-value de 14.376 millions de FB réalisée par la cession, en janvier 1992, de 18 millions de parts Food Lion de type B à Delhaize The Lion America (filiale à 100%).
Le C.A. total du groupe s'est élevé à 327 milliards de FB en 1992 (hors TVA).

huitième point de vente Delvita, la modernisation d'une série de magasins et l'ouverture, en Belgique, de 2 nouveaux supermarchés.

Une vision internationale

- c. Le groupe *Louis Delhaize* comprend les enseignes Cora, Profi, Match, Bricoman, Louis Delhaize et la chaîne de restaurants Le Chesnoy.

Il couvre ainsi plusieurs segments importants de la grande distribution: hypermarchés, supermarchés, discount, magasins de proximité (convenience store), bricocenter. Ses points de vente sont établis principalement en Belgique mais le groupe poursuit une politique ferme d'expansion internationale.

"Sans vision internationale, un groupe se replie sur lui-même et disparaît" (Pierre Delhaize, ex-PDG du groupe, déclaration faite en 1991). Le directeur de ce groupe familial a effectivement mis en oeuvre une telle stratégie, en particulier depuis la fin des années '80.

Actuellement, les ventes totales du groupe atteignent de l'ordre de 78 milliards de FB. Un peu plus de vingt% du C.A. total sont réalisés à l'étranger: au Luxembourg (26 établissements), en Hongrie (4 discount Profi) en Espagne (39 supermarchés Match) et en France (2 discount). Les hypermarchés (6 de \pm 12.000 m² par magasin) et les Bricoman (4; de \pm 8.000 m²) sont implantés uniquement en Belgique, où l'on dénombre un total de 220 points de vente, de toutes tailles, contre 71 points à l'étranger. Le nombre de personnes employées par le groupe s'élève à 8.900.

Un exemple de diversification à l'étranger

- d. Le groupe *Colruyt*, un des trois belges de la distribution à être coté en Bourse, se compose de l'entreprise mère, les Ets Fr. Colruyt s.a. qui, avec ses filiales et sous-filiales, constitue le secteur "*Colruyt Distribution*", et du secteur "*Dolmen Engineering s.a.*" qui ne concerne pas la grande distribution.

Colruyt Distribution n'exerce aucune activité en dehors de la Belgique.

Par contre, dans le domaine des applications informatiques, le groupe Colruyt a procédé à des *délocalisations de diversification*, principalement en France et aux Pays-Bas.

En 1992, les diverses sociétés ont été fusionnées en une seule société "*Dolmen Computer Applications s.a.*". Le CA s'est élevé à 2,4 milliards de FB pour l'exercice 1992-93. Le CA réalisé par Dolmen en dehors du groupe Colruyt s'élevait à 63% du CA total.

Pourquoi une telle expansion internationale?

ii. Quelles sont les causes d'une aussi forte expansion à l'étranger de trois des quatre plus grands groupes belges de la distribution?

En Belgique, la progression du commerce de détail s'est trouvée freinée depuis au moins vingt ans par toute une série de causes:

- L'*exigüité* du marché.
- La *croissance* relativement *lente* du pouvoir d'achat.
- La *part* des ventes au détail dans la consommation privée a baissé régulièrement: de 59,6% en 1980, elle est descendue à 54,1% en 1992.
- En volume, le *chiffre d'affaires* du commerce de détail n'a progressé que de 17% de 1985 à 1990. La crise actuelle a réduit le taux de croissance de l'activité à prix constants des ventes au détail de 4,3% en 1990 à 2,4% en 1991 et à 0,6% en 1992. En volume, le taux de croissance du chiffre d'affaires des grands magasins et des hypermarchés est tombé à 0,2% en 1991 et à 0,6% en 1992.⁵⁵
- Toute une série de mesures *légal*es et *réglementaires* ont fortement *freiné* le développement de la grande distribution en Belgique. La plus importante est, bien entendu, la *loi sur les implantations commerciales du 29 juin 1975* qui visait essentiellement à limiter l'implantation des grands distributeurs⁵⁶.
- La *très forte densité* des commerces de détail.
Par unité de surface, la Belgique a le nombre de points de vente (de tous types) *le plus élevé* des douze pays de l'U.E.: 4.6 par km², contre 2.9 aux Pays-Bas, 1.7 au G-D. de Luxembourg, 1.5 en Allemagne et 1.0 en France.
Le nombre de magasins par mille habitants confirme la très forte densité en Belgique: 14.1 contre 11.6 au G-D. de Luxembourg, 9.7 en France, 8.0 aux Pays-Bas et 6.8 en Allemagne; sur ce plan, l'Italie (17.1), la Grèce (18.4) et le Portugal (19.2) dépassent toutefois notre pays. (Source: Fédís).

iii. Conclusions

1. Compte tenu de ces différents freins au développement de la grande distribution en Belgique, les entreprises les plus importantes et les plus dynamiques n'ont pas eu d'autre possibilité que de rechercher une expansion sur des marchés étrangers, parfois même lointains.

55. FEDIS, "La distribution en 1992", Rapport annuel, pp. 7 et 9.

56. Toute ouverture d'une nouvelle surface de vente (de 1.500 m² max. en zone urbaine et de 750 m² max. en zone rurale) doit être soumise à une double autorisation préalable.

Il ne peut donc être question de considérer ces multiples implantations hors de nos frontières comme des délocalisations au sens étroit. Nous les avons classées dans la catégorie des délocalisations *pour expansion*; elles apparaissent comme pleinement justifiées et elles ne semblent avoir eu que des retombées nettes positives pour l'économie belge.

L'emploi a continué à croître

2. Même sur le *plan de l'emploi* elles n'ont pas eu, globalement, d'effet négatif. L'emploi *total* (salariés et indépendants) est resté stable - 317.000 personnes - de 1980 à 1986. Il a augmenté de 18.368 unités de 1986 à 1990 (335,5 mille personnes), période qui correspond à une forte poussée de l'expansion internationale. En 1991, on observe un recul de 2.100 emplois qu'il faut attribuer surtout à la crise économique. De 1980 à 1991, l'emploi *salarié* a augmenté de 17.600 unités (surtout à partir de 1987-88). De 1980 à 1988, l'emploi *des indépendants* avait encore progressé de 5.100 unités; il a toutefois diminué de 6.400 personnes de 1988 à 1991, particulièrement en 1991.⁵⁷

4. Les dangers sont ailleurs

Atomisation du commerce

Nous avons déjà relevé, un certain nombre de caractéristiques structurelles qui ne plaçaient pas la distribution en Belgique à la pointe, ni pour les formes de distribution modernes, ni pour l'influence dynamique que peut y exercer la concurrence internationale.

La forte densité de son commerce de détail rapproche plus notre pays de la famille "méditerranéenne" que de la famille "continentale et nordique".

Aussi, le *C.A. par entreprise* est-il très inférieur à celui réalisé dans les pays voisins: la moitié par rapport à la France, un tiers seulement par rapport à l'Allemagne, au Royaume Uni et même au Luxembourg. Le *C.A. par personne employée* est inférieur à celui observé pour la France, l'Allemagne et le Luxembourg.

Alors que la tendance à la concentration est générale

Or, la tendance à la concentration *l'emporte dans tous les pays*. Elle est généralement plus accentuée dans l'alimentaire que dans le non alimentaire et plus en Europe du Nord qu'en Europe du Sud. Ainsi, en Allemagne, 1% des entreprises réalisent 70% du C.A. dans l'alimentaire. La concentration est encore plus élevée en Angleterre où les dix premiers groupes alimentaires réalisent plus de 60% du C.A.⁵⁸

57. Fichier Emploi du Bureau du Plan (source: M.E.T.). En 1992, l'emploi *total* s'élevait à 334.181 personnes; ceci confirme donc la quasi stabilité de l'emploi.

58. Eurostat, op. cit.

L'instrument principal de la concentration reste le magasin de grande surface (hypermarché en France). Or, nous avons vu que, sur ce plan aussi, l'évolution en Belgique est moins avancée.

Un retard accumulé...

A cause d'une série de caractéristiques *structurelles* qui font que l'organisation et l'efficacité du commerce de détail ont pris du retard en Belgique par rapport aux voisins directs, le marché belge de la distribution est devenu attrayant pour les entreprises étrangères, beaucoup plus puissantes, notamment par leurs réseaux très internationalisés de mégacentrales d'achats. Et cette attractivité n'est pas due uniquement à la mise en place du marché unique au 1er janvier 1993.

... face à un expansionnisme des grands groupes étrangers

Les efforts de pénétration d'Intermarché (France), par exemple, qui possède déjà une douzaine de points de vente en Belgique - et aurait en projet d'y implanter beaucoup de supermarchés - en sont un témoignage. Le danger de perte de compétitivité des entreprises belges - et dans la foulée de *délocalisation* de certaines activités ou outsourcing - est réel car *les bas prix* auxquels peut s'approvisionner une enseigne telle que Intermarché, le plus souvent en droite ligne de France, *sont actuellement inaccessibles aux grands distributeurs belges*, à cause de marchés qui restent trop segmentés au niveau international, ce qui freine l'approvisionnement direct à l'étranger.

La pénétration qui s'est effectuée depuis au moins une dizaine d'années (p.ex. les quelques 250 points de vente de l'allemand ALDI déjà implantés; "hard discount") s'est réalisée en tenant compte des plafonds de surface fixés par la loi sur les implantations commerciales de 1975.

Délocalisation immigrante?

Une plus forte pénétration des grands groupes étrangers, jouissant d'un avantage de taille et mettant en oeuvre *des formules modernes et des technologies avancées*, n'accélérerait-elle pas l'évolution des entreprises belges?

Le petit et le moyen commerce seraient aussi contraints de mieux résister et de défendre ses parts de marché en organisant davantage des réseaux d'association et de coopération.

...Deux exemples qui doivent faire réfléchir

GB, grande entreprise belge et employeur important dans le secteur de la distribution, a affiché en 1993 sa volonté de réduire d'un quart ses effectifs. Même si cette chaîne a remporté des succès certains, il semble qu'il faille néanmoins attribuer la dégradation actuelle à un retard technologique, accumulé depuis un certain nombre d'années, *à cause de l'insuffisance de la pression compétitive*, et sans doute aussi, à certaines erreurs de stratégie.

Par contre, il faut admettre que le Groupe GIB a eu à gérer des problèmes délicats en liaison avec les fusions de GB avec Inno puis avec BM. Cette absorption fut suivie par le rachat de Sarma, après le retrait de l'américain Penney; ce rachat, qui a permis le sauvetage de Sarma, a notamment posé des problèmes de duplication entre les réseaux de magasins des deux chaînes.

Le second exemple concerne à la fois l'industrie et le secteur du commerce.

Le plan de restructuration et de sauvetage du *secteur textile*, mis en oeuvre pour cinq ans au début des années '80, avait donné la priorité à l'objectif industriel - conformément aux conclusions d'une analyse approfondie qui avait été confiée à trois importants bureaux d'études.

Il fallait que notre industrie évolue vers des produits plus "haut de gamme", les produits de bas de gamme étant déjà très fortement concurrencés par les importations des pays à bas salaires.

Dans l'industrie du textile et de la confection, cette politique ne fut pas un succès, au moins sur le territoire belge (voir la section consacrée à ces secteurs). En outre, pour ce qui concerne *le commerce*, on a laissé passer une bonne partie des opportunités qui pouvaient s'offrir. Mais elles ont été saisies par les Hollandais, ce qui explique la quasi mainmise actuelle de ces derniers sur notre commerce de textiles.⁵⁹

Cet exemple montre que, malgré le fait que le secteur public - qui a consenti des sacrifices financiers *considérables* - et le secteur privé aient joint leurs efforts pour résister aux pressions du monde extérieur, on enregistrait un *double échec*, celui du secteur industriel et celui du secteur du commerce. Pour le secteur du grand commerce textiles-vêtements, les Hollandais ont en effet implanté en Belgique des formes de distribution *plus modernes* que celles du commerce intégré belge.

5. *Comment le commerce indépendant peut-il se défendre?*

*Comment organiser
l'indispensable
défense?*

Les commerçants indépendants, petits et moyens, étant encore souvent isolés et trop inorganisés, peuvent-ils faire face aux grands groupes et à leurs stratégies internationales? Oui, en développant et multipliant les formes d'association et de coopération.

59. La situation de mainmise par les étrangers semble être à peu près la même dans le grand commerce du meuble.

L'association et la coopération

Les coopératives de vente classique ont perdu partout du terrain; en Belgique, elles ont pratiquement disparu. Mais d'autres formes d'association, surtout les "chaînes volontaires", les "groupements d'achats" et la "franchise", sont devenues des alternatives efficaces au grand commerce intégré.

Prenons un seul exemple; en Allemagne, le commerce *associé* contrôle environ 22% du marché et sa part est tendanciellement en hausse. Dans le commerce alimentaire allemand, plus de 80% des approvisionnements passent par une centrale d'achats. Cette proportion atteint 70% pour l'électronique grand public, les meubles et les chaussures.⁶⁰

La formule de la *franchise*⁶¹ mérite une attention spéciale. Elle est un des atouts du commerce indépendant moderne car elle incorpore deux facteurs de réussite, l'*association* et la *spécialisation*.

La situation en Belgique

Le développement de la *franchise* est certes moins grand en Belgique que dans les pays du centre et du nord de l'U.E., avec dix fois moins de franchisés qu'en France mais néanmoins un sixième du C.A. français. Par rapport à l'Allemagne et aux Pays-Bas, le C.A. est de l'ordre de la moitié. Les *franchiseurs* belges (du commerce intégré et du commerce spécialisé) ont réalisé en 1991, 5% du total des ventes au détail.

Si, au total, le commerce indépendant *associé* n'atteint pas 10%, sa part a néanmoins progressé deux fois plus vite que celle de la grande distribution (+ 38% contre + 17%) alors que celle du commerce indépendant non associé a régressé de 8%.

Exemples de commerce associé

En Belgique, comme exemple d'association ou de partenariat dans l'alimentaire, on peut citer Unic et Nopri, deux chaînes de franchisés. Dans le non alimentaire des exemples sont Gamma, Heytens, Electrocash.

Dans le textile, pour résister à la pénétration hollandaise, un des rares exemples d'association qui peut être relevé est E5 Mode qui regroupe uniquement des producteurs belges (une cinquantaine); une de ses caractéristiques est que E5 Mode prend la marchandise en consigne, le financement du stock étant assumé par les producteurs.

Les centrales d'achats

Dans notre pays, il y a aussi un certain développement des *centrales d'achats*, généralement de taille petite ou moyenne, qui concernent

60. Eurostat, op. cit.

61. Le franchiseur fournit au franchisé les marchandises et son savoir-faire (gestion du magasin, promotion des ventes,...) moyennant redevance et, éventuellement, droit d'entrée de la part du franchisé.

aussi bien le commerce de détail que celui de gros et que des chaînes de franchisés. Les formes juridiques possibles sont multiples.

On peut citer dans l'alimentaire, Unidis, liée à un groupe hollandais. En électro-ménager, le groupement d'achat Expert qui a une dimension européenne et même mondiale.

Pour les produits textiles, le groupement d'achat Hobo-Faam regroupe des franchisés indépendants. Pantashop, qui fait partie d'un groupe allemand spécialisé dans le pantalon, procède à des achats dans le monde entier.

Quant aux *mégacentrales* d'achats, elles sont *uniquement étrangères* telles Aldi, Carrefour, Alberstein,... Leur puissance d'achat est considérable même si leur chiffre se répartit sur 5 ou 6 secteurs distincts.

En Belgique, la tendance à l'*internationalisation des centrales* ne semble pas très poussée; des problèmes de complémentarité se posent en effet. En outre, on peut dire que le consommateur "européen" n'existe pas encore et que les disparités dans les habitudes d'achat des différents marchés nationaux restent grandes. Les images de marque européennes sont peu nombreuses.

Ne peuvent-elles devenir des producteurs?

Les centrales d'achats ne deviennent-elles pas aussi des "producteurs"? Le fait de faire fabriquer sous sa marque (par ex. des produits blancs) est assez courant dans le chef des distributeurs; mais il ne s'agit le plus souvent que d'une petite partie de leurs achats. Dans l'alimentaire, ces produits sont essentiellement d'origine belge. Dans le non alimentaire, les produits vendus sous la marque du distributeur ou sous d'autres appellations sont beaucoup plus rares. Dans certains cas, ils pourraient provenir de pays de délocalisation dits à bas salaires. Mais ces cas sont très difficiles à saisir.

Le fait important, dans le cas de la Belgique, est que les distributeurs ou leurs centrales d'achats ne sont pas devenus des "producteurs" à proprement parler. Il n'en reste pas moins qu'en faisant produire sous leur marque, les distributeurs exercent une pression sur les fabricants et sur leurs prix de vente.

Conclusion

Les formes de regroupement d'indépendants devraient se renforcer fortement si elles veulent être en mesure de résister efficacement aux efforts croissants de pénétration des groupes étrangers.

Le grand et moyen commerce de l'habillement et de la chaussure sont déjà largement aux mains de distributeurs étrangers. La pénétration est également très sensible dans le secteur du meuble.

6. *Qu'en est-il en fin de compte de la tendance à la délocalisation dans le secteur de la distribution?*

Et la délocalisation au sens restrictif?

1. On a vu que, à cause principalement de l'étroitesse et de la faible croissance du marché belge, les "grands" groupes de distribution belges avaient multiplié leurs implantations à l'étranger, dans quelques cas dans une mesure impressionnante; il s'agit de délocalisation *pour raison d'expansion* - et parfois de diversification - sur des marchés extérieurs.
2. *Existe-t-il d'autres types de délocalisation, en particulier de délocalisation au sens le plus étroit, c'est-à-dire de transfert à l'étranger avec pertes d'activité et d'emploi en Belgique?*

On n'a *pas* eu connaissance de cas de ce type.

Nombre de PME du commerce de détail ne sont pas en mesure d'envisager une délocalisation.

Il y aurait néanmoins des cas de délocalisation au sens étroit pour de *petits chaînons* de la distribution c'est-à-dire des cas d'*outsourcing*. Mais ils semblent très limités tels, par exemple, l'impression à l'étranger de foldex publicitaires et de catalogues, l'implantation de surfaces de stockage complémentaire,...

N'y a-t-il pourtant pas des risques?

Les *risques* de voir se développer à court-moyen terme des délocalisations partielles sont beaucoup plus sérieux, sans qu'il soit possible d'en donner la moindre quantification.

Citons, de façon non limitative:

- La suppression d'entrepôts et leur transfert dans des pays proches (une distance allant jusqu'à 200 km paraîtrait acceptable).
- La délocalisation de services comptables et administratifs.
- La délocalisation d'une partie de l'activité de transport routier voire son transfert vers d'autres modes de transport.
- Les centrales d'achats, en s'internationalisant davantage, pourraient *faire produire* plus à l'étranger.
- Beaucoup plus graves seraient les formes de délocalisation *pour raisons financières et fiscales*. Par exemple, la déstructuration de groupes et le transfert de maisons mères à l'étranger pour deux raisons de poids:
 - la Belgique ne connaît *pas* le principe de *l'intégration fiscale* (globalisation) contrairement à pas mal de pays (Luxembourg, France, USA,...)
 - *l'instabilité juridique et fiscale* serait devenue trop grande dans notre pays.

3. Il faut encore mentionner le fait que le phénomène de délocalisation a pénétré *indirectement* dans la distribution, au niveau de certains produits qu'elle met sur le marché (par ex.: électronique, textiles, jouets, cycles,...), produits qui sont assez souvent fabriqués dans des pays d'accueil. La distribution belge ne semble toutefois guère participer *directement* au mécanisme de délocalisation en cause.

Le cas des vélos produits en Chine pourrait être plus à la limite. Aussi bien dans les grandes surfaces que chez certains détaillants, il semble que l'on vende des vélos chinois en assez grand nombre. Ce qui pourrait être mis en rapport avec les difficultés que rencontre la production de cycles en Belgique.

A un degré moindre, il y aurait aussi un début de pénétration de produits de délocalisation relevant du complexe agro-alimentaire. Ce serait le cas pour des produits de pays PECO; mais vu la qualité encore inférieure de ces produits - par rapport à nos normes et nos habitudes de consommation - cette tendance serait encore peu développée. Elle pourrait toutefois croître rapidement.

4. Le secteur des *ventes à distance* (26 milliards de CA en 1991) connaît une bonne croissance et les perspectives pour la période 1990-95 étaient très favorables. Par son caractère en partie transnational, il pourrait être un vecteur de diffusion de produits de délocalisation. D'autant plus que le lancement en Belgique du télé-achat (via la télévision et le téléphone) pourrait rencontrer autant de succès que dans plusieurs pays voisins. Aux Etats-Unis, il existe déjà des chaînes de TV entièrement vouées au télé-achat.

Quels déterminants peuvent-ils accentuer ces tendances?

5. *Quels facteurs* poussent au développement de ces tendances? Bornons nous à les citer ou à les rappeler:
- le carcan des lois et règlements;
 - l'instabilité juridique et fiscale;
 - la baisse importante du coût de transport à la tonne;
 - la concentration qui progresse rapidement en France et en Allemagne;
 - les écarts de coûts salariaux (voir point suivant);
 - en ces années de crise, l'écart entre le taux de croissance des conventions salariales collectives (de l'ordre de + 5,5% en francs courants) et le taux de progression du marché (environ + 1%);
 - le fait que certaines formes d'association d'indépendants échappent encore aujourd'hui à la compétence de la Commission paritaire n° 202⁶²;

- pour les mêmes, la faculté de pouvoir profiter des mesures de relance en faveur de l'emploi des jeunes, prévues par le plan global, ce qui ne serait pas le cas pour les autres formes du commerce intégré.

6. Comparaison des coûts salariaux

Pour le secteur de la distribution les *données* de comparaison des coûts salariaux se sont révélés *particulièrement rares et peu précises*.

M. P. Delhaize nous a communiqué quelques éléments de comparaison, peu nombreux mais assez précis, entre les coûts au Luxembourg, en Espagne, en Hongrie et en Belgique.

a) Comparaison G.-D. Luxembourg-Belgique

TABLEAU 71

Cas d'une *caissière* de super- ou d'hypermarché (ménage avec 2 enfants)

Pays	Rémunération mensuelle brute (1)	Rémunération annuelle brute (2)	Charges sociales patronales (3)	Taux de l'I.P.P. (4)	Rémunération nette / brute (5)
Luxembourg	45.000 F	(x13)585.000	+ 26%	10% (définitif)	90%
Belgique	48.000 F	(x13,85)665.000	+ 75%	30%	70%
	Rémunération brute + charges sociales patronales (6)	Rémunération nette (7)	Rémunération nette en% du coût patronal total (8)	(8) en indice Lux = 100 (9)	
Luxembourg	737.100	526.000	71,4%	100	
Belgique	1.163.400	465.400	40%	56	
Différence Belgique/Luxembourg	+ 426.300	- 61.100	- 31,4%	- 44 points	

Le rapport entre ce que *gagne en net* la caissière en Belgique et ce que paie *au total l'employeur* est à l'indice 56 par rapport à 100 au G.D. de Luxembourg; il est donc de 44% inférieur en Belgique.

62. "Commission paritaire des employés du commerce de détail alimentaire" (nouvelle appellation). Cette situation engendre actuellement des écarts de coût salarial total pour l'employeur (salaire brut annuel plus cotisations patronales) qui peuvent atteindre au moins 25%; ils peuvent même dépasser sensiblement ce chiffre si l'on tient compte des diminutions diverses accordées dans le cadre des plans d'embauche des jeunes et de chômeurs de longue durée.

Tout compris, le travailleur coûterait ainsi 58% de plus à l'employeur en Belgique (+ 426.000 F) mais il gagnerait 11,6% de moins (- 61.000 F) qu'au G.D. de Luxembourg (sur base du taux de précompte en Belgique).

b) *Comparaison Espagne/Belgique*

TABLEAU 72

Cas d'un *ouvrier*

	Rémunération mensuelle brute (1)	Charges sociales patronales (3)	Taux de l'I.P.P. (4)	Rémunération nette/brute (5)	Rémunération nette en % du coût patronal total (8)	(8) en indice Espagne = 100 (9)
Espagne	100	26%	16,5%	83,5%	66%	100
Belgique	100	75%	30%	70%	40%	61
soit une différence Belgique/Espagne de						-39 points

Pour avoir un ordre de grandeur, en reprenant le cas belge du 1er tableau, soit pour (8) 40%, on obtiendrait une différence en indice (9) d'environ 39 points par rapport à l'Espagne. Dans le cas d'un cadre, les charges sociales patronales (3) seraient de 35%.

Le coût *total* à charge de l'employeur serait de l'ordre de 46% inférieur à ce qu'il est en Belgique.

c) *Comparaison Hongrie/Belgique*

	Rémunération mensuelle brute (1)	Charges sociales patronales (3)	Taux de l'I.P.P. (4)	Rémunération nette/brute (5)	Rémunération nette en % du coût patronal total (8)	(8) en indice Espagne = 100 (9)
Hongrie	100	53%	18%	72% (y compris -12% de cotisations personnelles)	47%	100 écart Belgique/Hongrie -15 points environ

Le coût *total* pour l'employeur serait du sixième de ce qu'il est en Belgique.

La Fédis nous a également communiqué une comparaison entre la Belgique, les Pays-Bas et la France, sur base du salaire minimum fixé par le comité paritaire, pour un assortisseur et pour un conducteur de camion. Le résultat de cette comparaison est résumé dans le tableau suivant:⁶³

TABLEAU 73

Comparaison du coût salarial total pour l'employeur
Différences en % par rapport à la Belgique (1992)

	Pays-Bas	France
Assortisseur:	-5%	-20%
Chauffeur de camion:	0%	-17%

Des écarts importants

La seule conclusion à tirer sur base de ces rares exemples est que les *écarts* seraient *très importants* tant pour le coût salarial total à supporter par l'employeur que pour le revenu net disponible du travailleur, même par rapport à des pays proches.

7. Conclusions

1. En dehors du cas des délocalisations à l'étranger pour raisons d'expansion et de marché, il apparaît très difficile d'identifier des formes de délocalisation au sens étroit du concept dans le secteur de la distribution en Belgique. Il semble qu'il y ait peu de cas. Mais aucun repérage précis et, a fortiori, *aucun chiffrage* ne paraît possible.
2. L'évolution de la situation du secteur en Belgique a été et, surtout, sera en interaction avec les conditions - en particulier les caractéristiques structurelles - qui prévalent sur les marchés des différents pays d'Europe du Nord-Ouest.

Il en résulte que la délocalisation émigrante et la pénétration des groupes de distributeurs étrangers sont deux volets *inextricablement imbriqués* qui ne peuvent être analysés indépendamment l'un de l'autre.

3. Relativement bien protégée par la loi de 1975 sur les implantations commerciales et par nombre d'autres freins institutionnels et réglementaires de tous types, la structure de la distribution belge *n'a évolué que relativement lentement* et pas mal d'entreprises ont accumulé des retards sur le plan technologique ainsi que, probablement, en matière de stratégies.
4. Cependant, la Belgique était passée, assez tôt dans l'après-guerre, du stade de la distribution purement "physique" à des formes plus modernes grâce au dynamisme de véritables "distribu-

63. Suivant les propres calculs de la Fédis.

teurs". On peut même considérer que l'expérience acquise par les groupes belges, à l'époque, a éprouvé beaucoup de mal à être ultérieurement valorisée à l'intérieur des frontières de notre pays.

Cette pression, venant s'ajouter au manque de perspectives du marché belge, explique en partie le développement d'une importante expansion à l'étranger, allant même jusqu'aux Etats-Unis, dans le chef de nos principaux groupes.

Ajoutons que, dans les trois-quarts des pays du monde, la distribution est encore restée au stade "physique"; ces pays constituent donc un vaste potentiel d'expansion particulièrement attractif pour les grands groupes de distribution.

5. La conclusion suivante de l'étude Eurostat s'applique tout à fait à la Belgique, qu'elle classe d'ailleurs dans la famille "méditerranéenne" et non dans la famille "continentale et nordique", en fonction des structures de son commerce de détail atomisé: "Les grands groupes du commerce de détail, qui ont pu expérimenter dans les pays d'Europe du Nord des formes de vente à grande échelle, sont poussés à exporter leurs formules modernes vers l'Europe du Sud qui connaît un commerce plus fragmentaire".

6. Le secteur de la distribution est effectivement *vulnérable* en Belgique. Mais, jusqu'à présent, ce n'est pas à cause de la délocalisation!

La *délocalisation émigrante*, au sens le plus étroit du terme, c.à.d. avec pertes d'activités et d'emplois, ne semble guère présente aujourd'hui. Mais certains maillons de la chaîne de distribution pourraient en être la victime dans un proche avenir.

Des producteurs *industriels* qui livrent à la distribution pourraient aussi être affectés par la pression concurrentielle accrue des très grands distributeurs des pays voisins et de leurs mégacentrales, qui procèdent à des achats importants dans les pays PECO, par exemple. Dans quelle mesure la Belgique participe-t-elle à cette tendance avec ses centrales d'achats ou ses petites "supercentrales"? Ces diverses tendances sont impossibles à cerner aujourd'hui car il ne semble pas exister de données chiffrées.

Quant au large mouvement d'implantations à l'étranger, depuis vingt ans environ, il répond à un puissant *besoin d'expansion*, qui trouve ses racines dans le contexte belge. Ces délocalisations n'apparaissent pas, jusqu'à présent, porteuses de régression ni de l'activité, ni de l'emploi.

Ce dont l'ensemble du commerce de détail a besoin dans notre

pays, c'est d'un mouvement de *rattrapage* qui permette à ses entreprises d'accroître leur taille et ainsi de s'intégrer plus efficacement dans les formes les plus modernes du commerce, *au profit du consommateur*, en adoptant des technologies plus avancées et des méthodes de gestion performantes. Quant au commerce indépendant, il doit augmenter son efficacité en pratiquant davantage l'association et la coopération.

2. LE SECTEUR DU VERRE

1. Historique

L'industrie du verre a subi une crise structurelle fondamentale dans les années soixante et septante. Une restructuration profonde et douloureuse s'est étalée sur près de dix années, principalement de 1975 à 1984; l'emploi a diminué de moitié en vingt ans.

Cette industrie était développée de longue date en Belgique, particulièrement dans l'axe industriel wallon. Mais la crise a profondément bouleversé le secteur, ne laissant subsister qu'un nombre limité d'entreprises. Certaines d'entre-elles ont pris une dimension *très internationale* et sont devenues des multinationales industrielles, conservant toutefois l'essentiel de leurs activités dans le secteur du verre.

2. Expansion de Glaverbel

C'est particulièrement le cas du *Groupe Glaverbel* qui, au départ de la constitution de la S.A. Glaverbel en 1961 et de fusions successives entre divers producteurs verriers belges, dans un premier temps (1961-64), est passée sous le contrôle du groupe français *BSN* en 1972 puis a été rachetée par le premier groupe verrier japonais *Asahi Glass* en 1981 (qui en détient 75% des parts). Ce dernier devint ainsi le 4ème producteur mondial de verre plat. *Asahi* relève du conglomerat géant *Mitsubishi*, premier groupe japonais.

La constitution du Groupe Glaverbel en Europe, en 1983, marque le début d'une large *expansion géographique* et d'une *diversification* partant de la fabrication du verre brut (float) pour couvrir une *gamme très large* de produits transformés - allant *jusqu'aux produits les plus sophistiqués* - et en constante évolution.

Cette stratégie d'expansion mondiale s'est surtout amplifiée à partir de 1988-89. Elle fait, en 1992-93, de Glaverbel un groupe qui est le 3ème producteur de verre plat en *Europe occidentale* (marché actuellement très touché par la récession), le 1er en *Europe centrale* depuis le rachat en 1991 de dix usines *Glavunion* et le n° 2 en *Amérique du Nord* avec la prise d'une participation dans *Clarity Holdings* (49%),

en 1992, par *Glas International*. Clarity Holdings est propriétaire à 100% de *AFG Industries Group*, fortement spécialisé dans le verre plat. Cette prise de participation - destinée à devenir majoritaire - a été complétée par la signature d'un accord de partenariat pour trois ans avec AFG Industries. Quant à la société *Glas International*, elle avait été créée en 1991 par *Asahi Glass* et par le Groupe Glaverbel, qui en détiennent chacun 50% des parts.

Il semble permis d'espérer que, avec la société-mère japonaise *Asahi*, le Groupe Glaverbel puisse arriver aux premiers rangs des producteurs de verre plat dans le monde, en étant principalement actif sur trois grands marchés mondiaux, l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Extrême-Orient. Notons encore que, bien que concurrents, le Groupe Glaverbel a conservé, en Extrême-Orient, sa part de marché par rapport à la société-mère *Asahi*⁶⁴.

Le Groupe Glaverbel était, fin 1992, présent industriellement dans 14 pays, dont 11 européens, ces derniers comprenant plus de 40 sièges de production. En Amérique du Nord, via sa participation dans AFG Industries, il est présent dans 30 implantations de production aux Etats-Unis et 10 au Canada (dont Glaverbel désormais intégré à AFG). Le Groupe dispose en outre d'un réseau commercial mondial comprenant une soixantaine d'agences intégrées ou indépendantes⁶⁵.

Investissements industriels

Les investissements *industriels* qui ont été effectués depuis 1988 par l'ensemble du groupe ont été considérables: en moyenne 4,65 milliards/an de 1988 à 1992 avec un maximum de 7,6 milliards en 1990; mais 76% du total investi en cinq ans l'ont été dans les pays d'Europe occidentale.

La *Belgique* - où l'on dénombre 18 sièges de production - n'a pas été négligée puisque les investissements des *trois dernières années* y ont atteint un total de 8.444 millions de FB (3.846 en 1990, 2.442 en 1991 et 2.156 en 1992, soit, en moyenne, 2.815 millions par an).

Un programme d'investissements de trois ans, initié en 1991, portant sur plus de 4 milliards de FB, doit permettre de rééquiper et de moderniser les usines de Glavunion, en *Tchéquie*. En 1994, le groupe devrait bénéficier de l'apport des 4 nouvelles installations majeures

64. Déclaration de M. L. Willame, Administrateur délégué du Groupe, lors de l'entretien qu'il nous a accordé. D'autres précisions figurant dans le présent texte ont la même origine.

65. Selon la centrale des bilans, on dénombre, pour la période '87 - '92, 27 filiales de Glaverbel à l'étranger; 6 sont des sociétés financières ou holdings. Vingt filiales sont à participation majoritaire. Dix sont des prises de participation récentes (1991 et '92). Glaverbel a en outre racheté, il y a peu, le producteur français *Vertal* (1,1 milliard de Fb de CA ; 4 établissements en France).

construites l'an dernier et de la reprise du marché de l'Europe de l'Est, marché qui offre le plus grand potentiel de croissance.

AFG Industries, en Amérique du Nord, a enregistré une perte nette totale de 42 millions de \$ en 1992 (conséquence de la chute des prix et de la situation héritée); une restructuration financière et un important programme de rénovation devraient permettre de profiter, dès la mi-'94, d'un marché dont l'expansion serait prometteuse.

Conjoncture et charges financières cumulent leurs effets

L'effet complet de ces investissements et des efforts poursuivis en 1993 n'est toutefois pas attendu avant le milieu de 1994. Compte tenu de la très mauvaise conjoncture en 1993, particulièrement en Europe occidentale, dans les secteurs de l'automobile surtout où la demande a fortement chuté, et de la construction, la direction a annoncé en février une perte de 1.900 millions de FB en 1993, pour le Groupe Glaverbel, contre un bénéfice net de 700 millions en '92. Cette lourde perte, la première depuis 1980, selon Glaverbel, serait due pour près de 1,8 milliard à des *charges exceptionnelles*: 485 millions pour des programmes sociaux de restructuration (réduction des effectifs) et 1,3 milliard, quote-part du Groupe dans le résultat d'AFG Industries, consolidé pour la première fois. La perte a toutefois été enregistrée presque entièrement au 1er semestre '93. L'outil est aujourd'hui rénové et les bilans nettoyés; l'équilibre devrait être retrouvé en 1994.

Délocalisation?

Cette expansion géographique exceptionnelle du Groupe Glaverbel ainsi qu'un effort considérable de développement et de diversification de l'aval, c'est-à-dire de la transformation du verre, *ont-ils conduit à des délocalisations de type 1, c'est-à-dire au sens étroit du concept, d'une partie des productions effectuées en Belgique?*

Initialement, cette intention ne paraissait pas figurer dans la stratégie du groupe.

Mais aux *sens plus larges* (voir nos définitions), on peut dire que nous sommes en présence de délocalisations pour expansion (type 2), au moins dans le cas de l'Europe centrale. La production en Amérique du Nord est plutôt à considérer comme une non-délocalisation.

Risquent-elles, dans un proche avenir, de réduire le potentiel de croissance des exportations de l'UEBL?

Risquent-elles de déboucher sur des déplacements d'activités à court et à *moyen terme*?

Cela ne paraît pas avoir été le cas, au moins jusqu'à la fin de 1992. S'il y a eu un impact, ce serait plutôt une accentuation de la pression à la baisse des prix qui serait due aux importations d'Europe centrale sur le marché d'Europe de l'Ouest. Mais qu'en sera-t-il demain?

Stabilité de l'emploi

Le Groupe Glaverbel occupait en Belgique 4.524 personnes fin décembre 1992 comme fin 1991⁶⁶.

Au niveau international, le Groupe aurait très peu réduit l'emploi: de 10.124 personnes à la fin de 1991 à 9.901 à la fin de 1992.⁶⁷

Néanmoins, l'administrateur délégué aurait annoncé, lors d'une conférence de presse, le 17 septembre '93, que le nombre de personnes travaillant pour le Groupe en Belgique devrait être réduit à 4.056 personnes fin 1993 ("L'Echo de la Bourse" et "Le Soir" 18-19 sept. '93).

S'agit-il seulement d'une conséquence de la très mauvaise conjoncture ou également d'une rationalisation et de regroupement de certaines productions, au moins au niveau européen?

Priorité à l'expansion

En fait, les efforts considérables consentis par le Groupe Glaverbel depuis plusieurs années semblent bien correspondre à une pure stratégie d'expansion, de conquête de nouveaux marchés offrant des perspectives de croissance plus importantes que celle de l'Europe de l'Ouest. Le groupe a voulu saisir des opportunités découlant soit d'événements historiques comme en Europe Centrale, soit d'autres causes (Amérique du Nord).

L'administrateur délégué a déclaré qu'il n'y avait *pas eu de fermeture d'unités pour entamer* une production concurrente *d'un même produit sur un autre marché facilement accessible* depuis le BENELUX. Beaucoup de produits verriers posent des problèmes de transport et le producteur tendrait à se rapprocher des marchés. Même les usines Glavunion, de Tchèque, devenues efficaces, n'entreraient pas en compétition avec les producteurs d'Europe de l'Ouest. Leurs produits seraient destinés fondamentalement aux marchés d'Europe centrale (et orientale demain) y compris pour le secteur de l'automobile (expansion de Volkswagen - Skoda, par ex.)⁶⁸.

Néanmoins, la stratégie du Groupe serait de rechercher une profonde *complémentarité* entre les productions de ses différentes zones d'implantation (en tout cas en Europe). Ce qui ira très probablement de

66. Ce chiffre représente une perte de 109 emplois par rapport à 1989 mais une augmentation de 337 personnes par rapport à fin 1985.

En Belgique, la S.A. Glaverbel employait 3.329 personnes fin décembre 1992 contre 3.416 à la fin 1991, dans les usines de ses cinq sites, son centre de R-D de Jumet et dans son siège administratif de Bruxelles.

67. Les travailleurs de AFG Industries - 4.011 personnes fin 1992 - ne sont toutefois pas inclus dans ce total. L'emploi dans le Benelux représente 52% de ce total.

68. Il semble néanmoins que des exportations pourraient avoir été dirigées vers l'Allemagne.

pair avec une certaine redistribution de la production entre les sites actuels. Le mouvement de concentration très rapide observé dans la sous-traitance dépendant du secteur automobile ne va-t-il pas accélérer ces réallocations?

L'avenir?

Pour la Belgique, une conséquence importante de la stratégie d'expansion internationale des dernières années serait toutefois, selon les dires de l'administrateur délégué, que *le groupe n'y investirait plus de manière importante dans la transformation* mais le ferait en Europe centrale. Des produits intermédiaires et certains matériels de production pourraient y être exportés. La production en Belgique de certains semi-produits pourrait néanmoins courir certains risques.

Le risque semble surtout réel dans le cas où la conjoncture ne se redresserait pas et où, en conjonction avec des taux d'intérêt trop élevés - heureusement en baisse -, elle ne permettrait pas à Glaverbel de faire appel au marché des capitaux. Cet appel, nécessaire, a déjà dû être postposé; il a eu lieu à la fin de 1993.

La Direction dénonce surtout la position forte du FB et les dévaluations compétitives qui ont creusé les écarts de coûts.

Le problème des *écarts* sensibles de *coûts salariaux totaux* est évidemment posé, surtout par rapport aux *pays directement voisins* qui sont les principaux concurrents, en particulier le Royaume-Uni et l'Italie (voir à la fin de cette section la comparaison avec plusieurs pays faite par la Fédération de l'Industrie du Verre)⁶⁹. Les écarts sont beaucoup plus importants avec la Tchéquie; et si la productivité y reste inférieure, elle progresse néanmoins rapidement, suite aux investissements réalisés.

Le Groupe continue aussi à chercher, notamment par des investissements, à améliorer la productivité dans ses usines de Belgique. Il maintient en Belgique, à Jumet, son *unique centre de recherche*, ce qui est essentiel pour le progrès technologique et les nouveaux produits. Le Groupe consacre environ 1,5% de son chiffre d'affaires à la R-D (528 millions FB en 1992). Glavunion avait un centre de recherche en Tchéquie; son activité a été complètement arrêtée. Le Groupe possède en outre un *service unique* de réparation de fours en activité qui est implanté en Belgique et qui représente un chiffre d'affaires intéressant. On n'observerait pratiquement pas de délocalisation d'activités secondaires connexes (emballage, imprimerie, comptabilité,...).

69. Par rapport à la *moyenne pondérée* calculée par la F.I.V. pour dix pays d'Europe Occidentale et les E-U, l'avantage moyen des coûts horaires totaux comparés serait de 11% (ouvriers + employés). L'écart serait beaucoup plus grand par rapport à trois pays européens: l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Italie et par rapport aux... Etats-Unis.

Conclusion

A ce jour, si l'expansion géographique considérable du *Groupe Glaverbel* ne semble pas avoir donné lieu à des délocalisations d'activités de type 1, au sens le plus restrictif du terme, on peut néanmoins considérer que l'on est, en Europe centrale, en présence de délocalisations pour raisons d'expansion et de conquête de nouveaux marchés (type 2). Que cette seconde catégorie doive conduire, à terme, à des pertes d'emplois en Belgique n'est pas démontré; cela dépendra plus, à notre sens, d'un non-redressement de la conjoncture et du contexte économique général, que des efforts de rationalisation et d'intégration qui sont et seront encore entrepris au niveau de la branche européenne du Groupe.

Il n'empêche que l'entreprise a introduit en 1989, '92 et '93, trois demandes de licenciements collectifs portant sur 198 emplois...

Quant aux investissements en Amérique du Nord, ils pourraient être considérés comme des *non-délocalisations* compte tenu des difficultés que pose le transport sur longues distances de produits verriers (sauf pour les produits à haute valeur ajoutée).

3. Le secteur verrier dans son ensemble

Le secteur producteur et transformateur de verre comporte aujourd'hui 20 entreprises dont 16 sont affiliées à la Fédération de l'Industrie du Verre. Six entreprises relèvent du Groupe Glaverbel.

L'emploi total dans les trois sous-secteurs (verre plat, verre creux et verre technique) s'élevait, en 1992, à 13.600 personnes. Le chiffre d'affaires atteignait 70 milliards de FB, soit 87% de plus qu'en 1980 (la transformation du verre plat a augmenté, en m², de 120% en dix ans). L'industrie du verre exporte les trois-quarts de sa production et contribue très positivement (pour 28 milliards en 1992) à la balance commerciale du pays.

Le verre occupe dans les exportations belges une place trois fois plus importante (1.34%) que la part (0.5%) qu'il assume dans l'emploi ou la valeur ajoutée du pays. Les investissements bruts réalisés en 1990 et 1991 ont été particulièrement importants: respectivement 7.8 et 6.3 milliards de FB.

L'internationalisation

La tendance à l'internationalisation a également progressé dans deux entreprises non liées au Groupe Glaverbel.

L'expansion extérieure la plus importante est celle des *Glacieries de St-Roch*, troisième entreprise du secteur⁷⁰, liée au groupe français

70. C.A.: 5,9 milliards de FB en '92 contre 6,3 en '91 et 10,2 milliards en '90 - Perte nette de 1,9 milliard en '92 contre un bénéfice net de 844 millions en '91 et de 1.360 millions en '90! Trends, Top 5000).

St.-Gobain. Pour la période 1987-'92, on a pu dénombrer 18 participations dans des filiales de 5 pays étrangers. On observe toutefois une assez grande variabilité et la perte de 6 participations à partir de 1991. Par contre, le groupe a pris le contrôle, en 1990, de deux filiales au Royaume-Uni, dont une au moins avec St.-Gobain, en particulier la société *Solaglas Ltd*, spécialisée dans la transformation et la distribution du verre. Les Anglais restent en effet les premiers pour le "float" ainsi que les meilleurs pour la fabrication des équipements de production de verre plat. Ces atouts et un important écart de coûts salariaux seraient à la base de l'orientation de St-Roch vers le Royaume-Uni. La société occuperait quelque 3.000 personnes dans ce pays.

On note encore une participation à 100% prise en 1990 aux Pays-Bas (Isover BV) et, en 1992, une participation minoritaire en Allemagne.

L'entreprise avait connu de très sérieuses difficultés lors de la crise verrière. Elle avait en effet introduit trois demandes de licenciements collectifs, concernant 869 emplois, successivement en 1983, '84 et '85. Une autre demande, en 1992, portait sur 76 emplois.

Il semble que St.-Roch marie une certaine fluctuabilité avec une volonté persistante d'expansion à l'étranger. La chute du C.A. depuis 1991 et la lourde perte enregistrée en 1992 (près de 2 milliards), ne sont pas pour rassurer les travailleurs que la firme occupe encore en Belgique⁷¹.

La s.a. *Durobor*,⁷² a racheté son concurrent britannique *Ravenhead*, à la charnière de 1992-'93, après que celle-ci, en perte, ait dû diminuer de moitié son emploi. *Ravenhead* était centrée sur le marché britannique et exportait peu à l'inverse de *Durobor* qui exporte 80% de sa production. L'emploi du groupe *Durobor* a été porté de la sorte de 800 à 1200 personnes. A cause de ses investissements de mécanisation-automatisation, *Durobor-Soignies* avait toutefois dû réduire son emploi d'environ 10% depuis 1989.

La société contrôle à 100% quatre filiales dans des pays voisins. Elle a cédé sa filiale aux Etats-Unis en 1991.

La 2ème entreprise du secteur est américaine

Avec un chiffre d'affaires de 9,2 milliards en '92, la filiale du groupe américain *Owens-Corning*, implantée en Belgique depuis de nombreuses années, emploie plus de 1.100 personnes dans ses deux sites de Battice et Visé. Spécialisée dans la fibre de verre (fibres textiles et de renforcement, laine de verre), elle est très intégrée dans l'impor-

71. *Le groupe occupait 1.225 personnes en Belgique en 1992.*

72. Repassée sous le contrôle à 90% de la Région wallonne. Via la SRIW et le holding Sadetam. Les 10% restant, sont toujours détenus par la société US, Owens Illinois. C.A. en '92: 2 milliards.

tant réseau européen du groupe. Elle exporte plus de 90% de sa production⁷³.

La société belge contrôle elle-même à 100% deux filiales en Allemagne et une en France.

De ces trois entreprises verrières, l'une est un exemple d'IDE en Belgique déjà ancien (Owens) tandis que les deux autres ont recherché, depuis 1990, une nouvelle expansion de leurs activités hors de nos frontières, par rachat d'entreprises, principalement au Royaume-Uni.

Dans le cas de ces deux groupes, il semble que l'on soit en présence de délocalisations de type 2, pour expansion et marché, mais où les considérations de coût ont eu un poids non négligeable. Des effets défavorables sur l'emploi pourraient être à craindre et l'on pourrait sans doute classer ces cas dans la *catégorie n° 4*.

Evidemment, *l'ensemble du secteur* a été frappé assez durement par la crise économique⁷⁴ et par une perte de compétitivité due en bonne partie aux dévaluations compétitives de plusieurs pays qui sont précisément de grands concurrents pour la production verrière belge. Ces dévaluations ont exacerbé des écarts de coûts salariaux déjà sensibles⁷⁵.

*Impacts sur le
commerce extérieur*

De 1988 à 1992, la part des coûts salariaux totaux dans la VA serait passée de 55 à 76% (F.I.V.). Sur base de ces chiffres et compte tenu de la chute de la part de la VA, on peut néanmoins constater que la part des charges salariales dans le chiffre d'affaires n'aurait augmenté que de 9,9%.

Entre 1988 et 1992, il y aurait eu une diminution sensible de la part de l'UEBL dans les importations de verre de ses principaux pays partenaires⁷⁶ et un recul des exportations totales de l'UEBL de 4% au 1er semestre 1993.

73. La société enregistrait un bénéfice net négatif en 1992 (-239 millions) néanmoins en progrès (-681 millions en '91).

74. Pour le *secteur*, on observerait les chutes suivantes, de 1988 à 1992 (selon la F.I.V.):
. VA: de 44% à 35% du CA;
- résultat d'exploitation: de 11 à 2%;
. résultat courant: de +10 à -1%.

75. Voir à la fin de cette section, le tableau de comparaison des coûts salariaux établi par la F.I.V.

76. Cinq pays voisins: Royaume-Uni, Allemagne, France, Pays-Bas, Italie (F.I.V.).

Par ailleurs, on observe ces dernières années une forte augmentation des importations en provenance de quelques pays:

- de Tchécoslovaquie: +170% entre 1990 et 1992⁷⁷;
- d'Espagne et du Portugal: +40% entre 1990 et 1992 et, respectivement, +160%⁷⁸ et +330% de 1985 à 1990;
- du Japon: +35% entre 1990 et 1992⁷⁹;

alors que de 1990 à 1992, l'augmentation des importations totales de verre de l'UEBL a été de 10%, soit de 2,2 milliards de FB.

Mais les pays "traditionnels" de délocalisation ne sont pas les principaux responsables de cette augmentation des importations (pour 1/7^e seulement; voir l'analyse du chapitre III, section A). Ce sont les *pays européens* qui sont surtout en cause, tant pour l'augmentation des importations que pour la baisse des ventes à l'étranger. En effet, les exportations ont *régressé de 3,7 milliards (-6,7%)*; le solde commercial positif s'est ainsi réduit de 5,9 milliards de FB en 2 ans.

Conclusion

Bien qu'essentiellement descriptive, cette analyse consacrée au secteur du verre montre néanmoins qu'il n'est pas facile d'établir une relation causale sûre entre une forte expansion internationale par la voie d'investissements industriels et des résultats commerciaux et financiers en régression lorsque la conjoncture est très déprimée et accentue les handicaps structurels et de compétitivité qui pouvaient préexister.

En même temps, cette crise *souligne* très bien *les risques de délocalisations, au sens étroit* du concept, que court le secteur verrier en Belgique si un contexte économique dégradé devait perdurer. Il semble heureusement que cela ne doive pas être le cas.

De l'examen du commerce extérieur avec les pays dits "de délocalisation", il ressort que le commerce de verre avec ces pays s'est nettement accru mais que les importations restent modestes et que le solde *positif* tend à s'améliorer.

Il faut donc chercher la cause de la dégradation des résultats commerciaux extérieurs dans la concurrence exercée par les *pays verriers voisins* et, mais encore marginalement, par l'Europe centrale où la Belgique est très présente par ses délocalisations.

77. Importations de l'ordre de 0,5 milliard de FB en 1992.

78. De l'ordre de 0,63 milliard en '92.

79. De l'ordre de 0,5 milliard en '92.

4. Produits minéraux pondéreux

Dans le secteur des matériaux de construction pondéreux et relativement peu coûteux, les IDE en dehors de la Belgique ont été particulièrement importants; citons, par ex., les *cimentiers* et un fabricant de produits en *fibro-ciment*, *Eternit*. Leurs transplants à l'étranger sont nombreux; Eternit en compte à lui seul au moins une soixantaine dans trente pays, aux quatre coins du monde.

Ces entreprises n'ont pas fait l'objet d'une analyse particulière; il apparaît cependant que leur type d'expansion à l'étranger est proche de celui que l'on peut observer dans le secteur du verre.

On peut les considérer comme des *non-délocalisations* (catégorie "o") *sauf* peut-être dans les cas de grande proximité géographique, la contrainte "coût du transport", n'étant plus alors à considérer comme dirimante. Et s'il n'y a pas eu perte correspondante d'emplois en Belgique, il y a certainement eu inhibition des possibilités de croissance de l'emploi dans notre pays⁸⁰.

80. L'emploi de la s.a. Eternit en Belgique s'élevait en 1992 à 1.303 personnes, ce qui représente 7,9% de l'emploi de Eternit Group dans le Monde (16.444 personnes). Le CA d'affaires en Belgique était de 6 milliards à mettre en regard d'un CA mondial consolidé de 42 milliards de FB - Le bénéfice net de la s.a. belge atteignait 161 millions en '92 et 81 millions de FB en '91.

TABLEAU 74

Comparaison des coûts salariaux dans l'industrie du verre (Source: F.I.V.) *Coûts horaires comparés (moyennes mensuelles ouvriers et employés)*

	BEF			Indices		
	1982	1992	1993 (1er sem)	1982	1992	1993 (1er sem.)
Allemagne	548	963	998	103	108	110
Belgique	531	891	906	100	100	100
Pays-Bas	565	791	812	106	88	89
France	484	778	797	91	87	88
Italie	384	753	646	72	84	71
Royaume-Uni	368	566	520	69	63	57
Espagne	286	532	494	54	59	54
Etats-Unis	585	591	624	110	66	69
Moyenne pondérée	501	805	810	94	90	89

Pondération par la part de chaque pays dans les exportations verrières de l'UEBL.

Les pays considérés sont intervenus ensemble pour 81% en 1982 et 86% en 1992 dans la valeur totale des exportations verrières de l'UEBL.

Sources: CEE; CNPF; USA: Bureau of Labor.

3. L'ENSEMBLE DES SECTEURS FABRIMÉTAL

Cette section est consacrée à un examen rapide de quelques grandes caractéristiques de *l'ensemble* de l'industrie IFME.

1. Une emprise étrangère exceptionnelle et une expansion sensible hors de nos frontières

Une industrie dont l'ouverture internationale est très grande

Le texte qui suit ne donne qu'un premier aperçu rapide de *l'internationalisation* dans l'ensemble que constituent les fabrications métalliques, la construction mécanique, électrique, électronique et informatique. On sait que ce secteur est important dans l'industrie manufacturière belge, en particulier pour *l'emploi*⁸¹, et que la part des entreprises étrangères y est exceptionnellement élevée (69% de l'emploi et 88% des livraisons de l'IFME).

L'expansion à *l'étranger* n'y est pas négligeable puisque l'IFME comptait, en 1992, 310 filiales établies à l'étranger occupant quelque

29.000 personnes. Les 202 filiales belges implantées dans les pays *de la C.E.* ont effectué, la même année, des livraisons pour un total de 97 milliards de FB, chiffre que l'on peut mettre en regard des livraisons totales des entreprises de l'IFME, en Belgique, en 1993, soit 1042 milliards⁸².

Comme l'IFME constitue un ensemble industriel extrêmement varié et comme les formes qu'y prend l'internationalisation y sont multiples, il ne pouvait être question d'examiner la situation qui prévaut dans tous les secteurs de cette industrie.

L'éclairage apporté se concentrera essentiellement sur les secteurs de l'*automobile* et de la *construction électrique, électronique et informatique*, en particulier sous l'angle de la délocalisation vers l'étranger et des IDE en Belgique⁸³. Une attention sera également accordée aux tendances *récentes* en matière de *sous-traitance* ainsi qu'à l'évolution des délocalisations, en particulier *vers l'Extrême-Orient* et l'*Europe Centrale*, et aux risques qui pourraient y être liés.

En Belgique, des investissements étrangers (IDE) déjà anciens

Les IDE sont un fait déjà fort ancien dans l'IFME. Dès l'immédiat après-guerre, quelques grandes entreprises US s'étaient implantées dans le nord du pays; il s'agissait de transplants. La vague la plus importante a déferlé pendant les années '60 et '70, généralement sous forme d'IDE, dans une période où de graves problèmes de restructuration se posaient dans l'industrie belge. Un regain d'intérêt pour la Belgique s'est manifesté vers la fin des années '80, en particulier avec l'impulsion qu'à donnée la perspective de l'"Europe 1992".

Une évolution importante des formes de pénétration

La création de filiales étrangères n'a plus été, alors, la forme préférée de ces pénétrations. "Par la suite, les investisseurs se sont surtout préoccupés d'accroître leurs parts de marché sur les marchés internationaux en rachetant des entreprises belges"⁸⁴. D'autres formes ont été aussi à l'honneur, les joint-ventures, les ventes de licences et, enfin, plus récemment encore, l'"outsourcing"⁸⁵ qui

81. Au 30 juin 1992 (M.E.T.), l'emploi du secteur des biens d'équipement s'élevait à 248 mille salariés et 10,5 mille non salariés, soit 34,4% de l'emploi manufacturier. Les entreprises membres de Fabrimétal employent encore, en 1993, 200,9 mille personnes contre 212,4 mille en 1989 et 252 mille en 1980.

82. Fabrimétal, dans *Etudes économiques*, "Importance des sociétés étrangères dans l'IFME belge", 1993.
Nous remercions M. de Buck van Overstraeten, administrateur délégué, ainsi que M. J.P. Smit pour l'entretien qu'ils nous ont accordé ainsi que pour les chiffres complémentaires qu'ils nous ont communiqués.

83. Ces secteurs font l'objet des sections 4 et 5 ci-après.

84. Op. cit., p. 2.

85. Rappelons que cette dernière consiste à transférer à l'étranger, un ou plusieurs chaînons de la chaîne de valeur ajoutée que constitue un processus de production.

prend de plus en plus souvent la forme d'accords de sous-traitance ou travail à façon.

Implantation d'activités à l'étranger...

Les créations de *filiales à l'étranger* d'entreprises belges de l'IFME ont augmenté durant la période 1961-1975 et, plus encore, depuis 1985.

... principalement dans les pays (voisins) de l'U.E.

Selon Fabrimétal, en 1992, 106 sociétés mères de l'IFME comptaient 310 filiales à l'étranger dont 202 dans les autres pays de la C.E., 37 dans le reste de l'Europe et 32 aux Etats-Unis. L'amplification de l'implantation de filiales après 1985 est la plus marquée *dans la C.E.*: de 18 en 1960, leur nombre augmente de 66 unités entre 1961 et 1985 et de 118 unités après 1985⁸⁶. C'est en France, qu'on dénombre le plus de filiales (1/3) et que l'accroissement après 1985 a été le plus important.

Pour une analyse d'ensemble des IDE et des participations à l'étranger, se référer au chapitre III, sections B et C. Relevons encore ici que la majeure partie des filiales tend à être concentrée aux mains d'un nombre limité de sociétés mères ou de groupes.

Au cours des dernières années, le fait que des entreprises belges du secteur perdaient des parts de marché, suite à la récession et à la pression exercée sur les prix, explique cette accélération et le recours à des joint-ventures et à l'"outsourcing".

A partir d'informations recueillies en 1993 par Fabrimétal auprès d'un nombre très limité - et donc non représentatif - de ses membres, il apparaît que les *sous-secteurs* qui, ces dernières années, cherchent à conclure des accords de sous-traitance à l'étranger sont principalement les suivants: la mécanique⁸⁷, l'outillage, les profilés, l'usinage, les pièces de fonderie, les circuits imprimés, L'augmentation serait très forte pour les composants électroniques.

2. Importations, exportations et soldes commerciaux

Une accélération de la croissance des importations et une dégradation des soldes extérieurs peuvent, dans certains cas, être un indice d'une tendance à délocaliser vers l'étranger certaines productions. Mais ce n'est qu'un indice qui ne permet généralement de tirer une conclusion que si d'autres informations viennent conforter cette opinion.

86. Fabrimétal, "Filiales d'entreprises belges de l'IFME à l'étranger", 1993.

87. Caterpillar se serait engagé dans cette voie en logeant, à titre d'essai, des contrats de sous-traitance pour un montant total de 1,5 milliard dans des pays d'Europe Centrale (en particulier en Hongrie).

Principaux groupes de produits pouvant être concernés

Pour les *dernières années*, des augmentations *dépassant la tendance* de la période '80-'86 ont pu être observées pour les *importations* de certains groupes de produits IFME en provenance de différents pays:

- électronique grand public, lampes et appareils d'éclairage: de Hong-Kong, de Singapour, de la Corée du Sud, de la Chine, de Taïwan, de Hongrie et de Pologne;
- disque compact (Philips): de Taïwan et de Hongrie;
- matériel de télécommunication (forte augmentation des importations des pays dits "de délocalisation" et nette dégradation du solde): d'Extrême-Orient (Hong-Kong, Singapour, Corée du Sud) et d'Europe de l'Est;
- machines de bureau (doublement des importations totales des pays "de délocalisation" et dégradation du solde déjà négatif): d'Extrême-Orient (Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour);
- automobile: de Corée du Sud, de Tchécoslovaquie, du Royaume-Uni;
- cycles: d'Extrême-Orient (Chine et Taïwan);
- matériel d'équipement, machines pour l'industrie: Extrême-Orient et Europe centrale;
- fils et câbles électriques;
- outillage et articles finis en métaux: Extrême-Orient et Europe centrale;
- tubes d'acier: Europe de l'Est;
- produits CECA; tréfilés, étirés, laminés: Europe centrale;
- produits de la fonderie, de la chaudronnerie, de la construction métallique: Europe centrale (Tchécoslovaquie, Pologne);...

Ces quelques exemples ne sont *en rien exhaustifs*; et ils ne prouvent pas que ces importations sont produites dans des établissements délocalisés. Néanmoins, des sociétés *belges* de ces secteurs ont procédé à des implantations dans ces pays, souvent après 1985, dont certaines sont des délocalisations au sens étroit.

Un lien de cause à effet nullement démontré

Il faut aussi rappeler que les importations mentionnées comportent pour partie un flux qui relève du pur développement des échanges commerciaux; il y a donc une surévaluation plus ou moins grande. Par ailleurs, il y a des éléments de sous-évaluation certaine; ne citons que le fait qu'une partie importante des produits de l'IFME en provenance des pays PECO, est importée par l'Allemagne et transite par ce pays, n'apparaissant donc pas dans la statistique douanière de l'UEBL avec sa véritable provenance.

On se référera utilement à l'analyse plus fouillée des importations et des soldes commerciaux, en particulier avec les pays d'Extrême-Orient et d'Europe centrale, qui est présentée au chapitre III, section A.

Des flux à relativiser face aux résultats globaux de l'IFME

Il n'est pas sans intérêt de rappeler que l'industrie IFME a vu ses importations *totales* augmenter de 30% en valeur (+ 334 milliards de FB) de 1988 à 1991 (pour atteindre le niveau de 1.452 milliards de FB) puis diminuer de 2,3 % en 1992. Durant la même période, jusqu'en 1991, ses exportations n'ont progressé que de 23% (niveau de 1.240 milliards) mais n'ont régressé que de 0,5% en 1992⁸⁸. Le *solde* commercial global *néгатif*, qui était de - 112 milliards en 1988, est monté à - 211,5 en 1991 pour redescendre en 1992 à - 184 milliards, suite à la réduction plus forte des importations (- 34 milliards) que des exportations (- 6 milliards).

Il faut évidemment, pour juger de ces chiffres, *tenir compte* du fait que l'*automobile* occupe une place tout à fait particulière et contribue pour 40% au flux d'importations et pour 46,6% à celui des exportations (en 1992) tandis que son *solde* est toujours *voisin de l'équilibre* (en termes de statistique douanière).

Vu l'importance du secteur de l'automobile dans l'IFME belge et la crise grave, à la fois structurelle et de compétitivité, que l'industrie automobile traverse en Europe, la section 3 ci-après lui sera consacrée.

3. Création et destruction d'emplois

Il serait particulièrement intéressant de pouvoir comparer - et rechercher une corrélation - entre la création *brute* d'emplois et l'évolution du *solde* du commerce extérieur, par secteurs ou par branches de l'industrie⁸⁹.

La statistique de l'emploi en Belgique ne permet malheureusement pas de connaître les créations brutes.

88. En 1992, les exportations de l'IFME représentaient 31,1% des exportations totales de biens de l'UEBL et ses importations, 35,2 des importations totales. (Source: INS, Statistique douanière). La dégradation du solde extérieur est liée en bonne partie à la montée des importations de biens d'équipement due à la pression des investissements qui est restée forte jusqu'en 1991.

89. Citons un exemple des possibilités qu'offre une analyse de ce type. Des chercheurs américains (S. Davis de l'Université de Chicago, J. Haltinwanger de l'Université de Maryland et S. Schuh de la Réserve fédérale) ont pu démontrer que, pour les Etats-Unis, contrairement à l'opinion largement répandue, les grandes entreprises (plus de 500 emplois) sont responsables, entre 1973 et 1988, de plus de la moitié de la création nette d'emplois dans l'industrie manufacturière. Le taux de création brute est plus élevé dans les petites firmes mais le taux de destruction brute y est aussi beaucoup plus important (étude citée par "The Economist" du 11 sept. 1993).

Fabrimétal a bien voulu effectuer une tentative d'approche à notre intention.

Sur base d'un large échantillon de 600 entreprises - soit la moitié environ de ses membres parmi lesquels se trouvent les plus grandes firmes - la Fédération a pu calculer les *créations brutes* et les *destructions brutes* d'emploi pour deux périodes: de décembre 1985 à décembre 1990 et de décembre 1990 à juin 1993.

Un tel calcul n'a toutefois pu être réalisé que pour l'échantillon complet, c'est-à-dire *pour l'ensemble de l'industrie Fabrimétal* et non au niveau de ses secteurs. L'échantillon représente 70 à 80% de l'emploi des entreprises membres de la Fédération (voir tableau 75).

La variation *nette* d'emplois a cependant été calculée au niveau des *six grands secteurs* que compte cette industrie, pour une seule période, 1985-93 (voir tableau 76).

Revenons aux variations brutes pour l'ensemble. En *cinq ans*, de fin '85 à fin '90, pour un échantillon représentant 195.000 emplois en 1985, la création brute s'élève à près de 20.000 emplois, la destruction brute à près de -36.000 et la variation nette à -16.000 emplois.

Sur base des statistiques du commerce extérieur de Fabrimétal, de '85 à '90, les exportations ont augmenté de 48%, les importations de 59% et le solde s'est dégradé dans une mesure très importante passant d'un léger excédent à un déficit extérieur de 100 milliards de F⁹⁰.

Malgré les excellents résultats à l'exportation, la croissance encore plus forte des importations, due principalement aux biens d'équipement (mais aussi, par ex. à l'électroménager et à l'électronique grand public) a provoqué cette dégradation.

Diverses causes peuvent être invoquées. A côté de certaines faiblesses structurelles, il faut sans doute citer la nécessité d'accroître la productivité et aussi, très probablement, une *pénétration accrue de produits provenant de délocalisations*, pour expliquer le fait que les

90. Exportations (source: Fabrimétal): de 878,5 milliards en '85 à 1.296,7 en '90 soit +418 milliards de F. ou +47,6%.
Importations: de 876,3 milliards de F. à 1.396,3 soit + 520 milliards de F. ou +59,3%.
Solde commercial: +2,2 milliards en '85 et -99,4 milliards en '90 - soit un recul de 101,6 milliards de F.
Il faut néanmoins ajouter que, en 1985, le solde extérieur avait été exceptionnellement favorable suite aux effets encore favorables de la dévaluation de '82 sur les exportations et à la crise économique qui avait modéré la croissance des importations.

destructions brutes d'emplois aient été de près du double des créations brutes⁹¹.

TABLEAU 75

Ensemble de l'industrie relevant de Fabrimétal: Créations et destructions brutes et nettes de l'emploi total.

A. Période: de décembre 1985 à décembre 1990								
Evolution des entreprises	Nombre de firmes	Emploi: A. en 1985 B. en 1990	Variations de l'emploi					
			Disparitions		Créations		Variations nettes	
			Unités	%	Unités	%	Unités	% (3)
Entreprises maintenues	512	190.399	-31.479	-27,2 ^a	+19.362	+26,3 ^b	-12.117	-6,2
Entreprises disparues	59	4.188	-4.188	-2,2 ^c			-4.188	-2,2
Entreprises nouvelles	5				+294		+294	+0,2
Emploi:								
Disparitions brutes			-35.667	-18,3 ³				
Créations brutes					+19.656	+10,1 ³		
Variation nette							-16.011	-8,2 ³
B. Période: de décembre 1990 à juin 1993								
Entreprises maintenues	549	177.592	-25.612	-17,1 ^d	+3.239	+12,6 ^e	-22.373	-12,3 ^f
Entreprises disparues	43	3.963	-3.963	-2,2 ⁶			-3.963	-2,2 ⁶
Entreprises nouvelles	1				+8		+8	
Emploi								
Disparitions brutes			-29.575	-16,3 ⁶				
Créations brutes					+3.247	1,8 ⁶		
Variations nettes							-26.328	-14,5 ⁶

a. En % de l'emploi en 1985 dans les 216 entreprises dont l'emploi s'est réduit.

b. En % de l'emploi en 1985 dans les 272 entreprises dont l'emploi a augmenté.

c. En % de l'emploi total en 1985.

d. En % de l'emploi en 1990 dans les 355 entreprises dont l'emploi s'est réduit.

e. En % de l'emploi en 1990 dans les 149 entreprises dont l'emploi a augmenté.

f. En % de l'emploi total en 1990.

Source des données: Fabrimétal (sur base d'un échantillon de près de 600 entreprises; inévitablement la composition de cet échantillon varie dans le temps).

91. Dans le cadre de la présente étude, il était exclu de pouvoir approfondir cette analyse, qui reste par conséquent très sommaire.

Pour la période *de décembre '90 à juin '93*, l'évolution est différente.

En *deux ans et demi*, la destruction brute atteint près de *30.000 emplois*, soit presque autant que durant les cinq années précédentes, et les créations brutes chutent à *3.250*, soit *un sixième seulement* des créations de la période précédente.

Résultat: une disparition *nette* de *26.000 emplois* c'est-à-dire *10.000 emplois* de plus que durant la période '85-90⁹².

Quelle a été l'évolution du commerce extérieur de 1990 à 1992?

Les exportations ont connu une croissance [quasi nulle (+0,1%)] pendant ces deux années; les importations sont restées presque aussi stables (+0,7%); elles avaient néanmoins augmenté de 2,9% en '91, soit +40 milliards. Le solde négatif s'est encore dégradé de 8,3 milliards pour atteindre -108 milliards en '92 (-129 en '91).

En deux ans, la stagnation des exportations et la faible croissance des importations, (sauf en '91 à cause, surtout, des importations en profilés - estampage - forge, constructions mécaniques et électriques et en électronique grand public - il pourrait y avoir ici une corrélation avec des délocalisations) montre bien la grande sensibilité de cette industrie aux résultats du commerce extérieur et semble confirmer le rôle des causes évoquées ci-dessus à propos de l'évolution 1985-'90.

Le tableau suivant présente l'avantage de scinder l'industrie en ses six grands secteurs mais, par contre, ne donne plus que les variations *nettes* pour l'ensemble de la période allant de décembre 1985 à juin 1993, ce qui en rend l'interprétation plus malaisée.

92. La composition de l'échantillon variant d'une période à l'autre, il ne serait pas correct d'effectuer la totalisation des créations et des destructions d'emploi pour l'ensemble des deux périodes. La même réserve s'impose pour la comparaison des chiffres des tableaux 1 et 2.

TABLEAU 76

Fabrimétal - Evolution de l'emploi total Ventilation par secteur -
Décembre 1985 - Juin 1993

Secteurs	Nbre de firmes			Emploi		Variations nettes	
	D/V	N	C	1985	1993	Unité	%
Produits 1ère transformation	13	0	67	15 226	13 015	-2 211	-14,52
Produits métalliques	18	1	99	9 572	9 374	-198	-2,07
Construction métall., navale & ferro- viaire	9	1	55	14 737	10 602	-4 135	-28,06
Construction mécanique, armes et avions	32	2	167	44 868	32 492	-12 376	-27,58
Construction électrique	11	1	93	48 759	38 177	-10 582	-21,70
TOTAL -8	83	5	481	133 162	103 660	-29 502	-22,15
Automobile	7	-	31	44 951	48 218	+3 267	+7,27
TOTAL GENERAL	90	5	512	178 113	151 878	-26 235	-14,73

.D/V = disparus., N = nouveau., C = constant

L'automobile est le seul des six secteurs à avoir enregistré une *création* nette d'emploi (+3.267); les cinq autres secteurs ont subi une *disparition nette de 29.500 emplois*⁹³; ces calculs sont toujours effectués sur base d'un échantillon de quelque 600 entreprises employant 178.000 personnes en 1985.

Deux secteurs sont responsables de 78% de cette disparition de 29.500 emplois; ces 78% se répartissent entre 42% dans la construction mécanique, armes et munitions (un peu plus du quart de l'effectif de 45.000 personnes en 1985) et 36% dans le secteur de la construction électrique (un peu moins du quart de l'effectif de 49.000 personnes en '85). La construction métallique, navale et ferroviaire a perdu 4.100 emplois, soit 28% de ses effectifs et 14% des pertes totales; enfin l'emploi a reculé de 2.200 unités dans les produits de première transformation, soit 7,5% du total des disparitions.

Le solde commercial négatif s'est *lourdement aggravé*, de 1985 à 1992: dans le secteur de la construction mécanique de près de 100 milliards de F., et de 36 milliards dans la construction électrique⁹⁴. L'aggravation du déficit extérieur atteint 6,7 milliards pour les accessoires métalliques du bâtiment et 0,9 milliard pour la construction

93. Selon les chiffres INS (rectifiés quelque peu par Fabrimétal pour assurer une meilleure continuité) la réduction de l'emploi dans l'ensemble de l'industrie IFME, de 1985 à 1993, s'élèverait à -45.000 environ.

navale. Pour le secteur des produits de première transformation le solde est positif mais s'est réduit de 4,3 milliards. En 1992, le solde positif pour l'automobile s'était amélioré de +14 milliards.

En conclusion, si aucune relation de cause à effet ne peut être mise en évidence, dans une analyse aussi rapide, il apparaît néanmoins que des pertes d'emploi importantes sont observées dans des secteurs et branches où il y a une tendance à la délocalisation. Toutefois, ce n'est probablement pas le cas pour le secteur de la construction mécanique - qui subit la plus forte perte nette - où la faiblesse structurelle du secteur paraît plutôt à mettre en cause.

4. LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE

Importance des assembleurs

Le secteur du montage automobile est particulièrement important pour l'économie belge:

1991	Industrie manufacturière	IFME (1)	5 assembleurs auto	Part des 5 assembleurs dans l'IFME
Emploi	785.000	242.058	37.254	15,4%
Livraisons à l'exportation (2)	3.202 (3)	910	370	40,7%
Investissements (2)	310	64	24	37,2%
Valeur ajoutée (2)	1.407	380	63	21,9%

Source: Fabrimétal

(1) IFME: fabrications métalliques, construction de machines, construction électrique et électronique, mise en oeuvre de plastiques

(2) En milliards de FB;

(3) Exportations manufacturières: statistiques douanières; les exportations de l'IFME s'élèvent à 1.300 milliards mais les livraisons à l'exportation de cette industrie n'atteignent que 910 milliards.

Une internationalisation extrême

L'industrie automobile est de loin le secteur le plus internationalisé de l'IFME. Les cinq assembleurs sont tous des filiales de multinationales. L'emploi dans la trentaine d'entreprises *étrangères* s'élève à 48.000 personnes en 1993 soit 93 % de l'emploi dans ce secteur⁹⁵. Dans ces entreprises, l'emploi a encore augmenté entre 1989 et 1993

94. L'aggravation du solde commercial négatif de la construction *électrique* en '92 par rapport à '85 se décompose comme suit: -11,8 milliards dans le matériel électrique d'équipement; -11,8 milliards aussi dans les télécommunications et l'électronique; -13,4 milliards en électroménager - radio - TV, alors que l'aggravation n'était encore que de 6,1 mld en 1991.

95. Fabrimétal, "les constructeurs automobiles en Belgique: des temps difficiles s'annoncent!", octobre 1992.

ce qui contraste fort avec la régression observée dans le reste de l'IFME.

Au total, quelque 120.000 emplois dépendent directement de la production de voitures soit 15% de l'emploi manufacturier. Un grand nombre de sous-traitants gravitent dans l'orbite des entreprises d'assemblage; il s'agit le plus souvent de PME, relevant d'une série de secteurs: la métallurgie et les fabrications métalliques (soit les trois-quarts), la chimie, le verre, le textile et l'électronique.

La compétitivité de l'Europe à nouveau remise en cause

En *Europe occidentale*, après avoir traversé une première crise et procédé à de profondes restructurations, il y a une quinzaine d'années, l'industrie automobile doit faire face à une nouvelle crise de productivité et de compétitivité. Les raisons de cette situation relativement plus défavorable de l'Europe sont avant tout de nature structurelle.

La production de l'Europe occidentale s'élevait en 1992 à 13,7 millions d'unités soit 38% du total mondial; en 1993, elle a chuté de 2 millions de voitures soit une réduction de 15,1%⁹⁶. En *Belgique*, la production qui atteignait 1.189 mille véhicules particuliers en 1990 était déjà tombée à 1.073 mille en 1991; la production a atteint 1.094 mille voitures en 1992, niveau auquel elle s'est pratiquement stabilisée en 1993.

En 1992, l'Europe occidentale représentait encore 40,6% du *marché* mondial qui, lui-même, était en recul général par rapport à 1991. L'année 1993 a été beaucoup plus mauvaise, en particulier pour l'Europe de l'Ouest; dans la Communauté, les immatriculations de voitures neuves ont reculé de 15,4%. Or, l'automobile dans la C.E. représente 1,8 millions d'emplois *directs*, en ce compris l'industrie des composants qui assure la moitié de ces emplois⁹⁷.

Un combat mondial

"La mondialisation croissante des marchés, des productions et des échanges engage les vingt principaux constructeurs dans un combat à l'échelle planétaire... L'Europe occidentale devient le champ de bataille privilégié de la décennie entre groupes européens, japonais et américains..."⁹⁸.

Les adversaires ne combattent toutefois pas à armes égales et cela, pour deux raisons principales.

96. C.E., Communication de la Commission au Conseil, "L'industrie automobile. Situation actuelle, Défis, Stratégies pour l'avenir et Propositions d'action", 1994.

En incluant les véhicules utilitaires légers le recul a été de 15,9%.

97. CE, Commission, op.cit.

98. L. CARROUE, "L'industrie automobile européenne peut-elle survivre à la mondialisation?" - *Le Monde diplomatique*, septembre 1993, pp. 6 et 7.

Les constructeurs européens ne sont encore "que" des multinationales, fondamentalement centrées sur le marché européen, avec des parts très réduites et en diminution sur les deux autres marchés de la triade et dans le reste du monde. Ce ne sont donc pas encore des firmes "globalisées" au niveau mondial, contrairement aux constructeurs japonais et américains.

Le retard de productivité est important. Presque tous les groupes tendent aujourd'hui à adopter les méthodes d'organisation et de production japonaises ("lean production concept"). Les constructeurs américains semblent progresser rapidement dans cette voie. Les européens éprouvent des difficultés dans leur effort d'alignement à cause de leur taille, souvent plus petite, et des obstacles aux fusions et aux reprises⁹⁹.

La pression japonaise en Europe

Les stratégies offensives des producteurs japonais leur permettent de grignoter progressivement le marché européen où leur part passe de 9% en 1990 à 11,4% en 1993 (plus 2,9% des ventes qui proviennent des transplants japonais)¹⁰⁰.

Selon Fabrimétal, cette part atteindrait 20% en l'an 2000, ce qui réduirait les possibilités d'écoulement des producteurs européens d'environ un million de véhicules par an¹⁰¹. Tous ces éléments vont entraîner une profonde rationalisation. Toujours, selon la Fédération, "les centres de production situés dans des pays dont le marché intérieur est réduit et qui n'abritent pas de sociétés-mères - c'est le cas de la Belgique - risquent d'être les premières victimes de cette rationalisation".

En Europe la productivité serait inférieure de 30% environ à celle des japonais

L'aspect structurel de la crise actuelle met donc en cause la *productivité* de cette industrie en Europe et, plus fondamentalement, sa capacité à se restructurer et à augmenter sa productivité au rythme de 8 à 10% par an.

La situation en Belgique ne paraît pas, a priori, devoir être différente de ce contexte européen. Elle peut même sembler plus fragile (taille, dépendance de l'étranger). La productivité dans le secteur automobile belge se situerait cependant à un niveau relativement élevé¹⁰².

99. J. SAVARY, "Stratégies of the European Automobile Manufacturers: from international Agreements to international Mergers", Lerep, Toulouse, déc. 1993.

100. Commission, op.cit.

101. Etude citée, p.4.

102. Selon le président de la filiale belge de la GM, à Anvers, la Belgique, non seulement conserve la palme de la productivité au sein du groupe GM-Europe mais aurait amélioré sa productivité de 30% en deux ans et demi; des investissements de 5,9 milliards sont encore prévus, à Anvers, en 1994 et 1995 (L'Echo, 10 nov. 1993).

*Une productivité belge
d'un bon niveau*

Une étude récente a comparé les méthodes d'organisation (japonaises) et la productivité de trois usines d'avant-garde aux Etats-Unis avec celles des cinq assembleurs belges¹⁰³. Même si, au vu de chiffres bruts, les différences de performance semblent importantes, un examen très attentif montre qu'il faut fortement nuancer ces comparaisons et que, sur pas mal de points, les méthodes appliquées et les résultats atteints dans les usines belges sont assez proches de ceux observés dans ces trois usines américano-japonaises.

Il est vrai que si les compétences des travailleurs sont importantes, la qualité de l'organisation et l'efficacité de l'environnement technologique - en particulier du système informatique - jouent sans doute encore un plus grand rôle. Les progrès dans ces domaines dépendent de l'effort d'investissement.

*Un effort
d'investissement
exceptionnel*

Or, en Belgique, celui-ci a été exceptionnel puisque plus de 90 milliards de FB ont été investis sur l'ensemble de la période 1990-1993. Mais 1993 pourrait marquer la fin des grands programmes d'investissement¹⁰⁴.

*Chute du marché,
baisse des prix,
suremploi et chômage*

La chute des ventes exacerbe la concurrence; elle se traduit par une forte pression sur les prix, ce qui place les producteurs dans la nécessité de réduire leurs coûts tout en engageant des investissements pour augmenter leur productivité.

Les conséquences sont de deux natures:

- les "sureffectifs" sont réduits à coups de chômage partiel et de plans de licenciement massif.
En 1993, dans l'U.E., environ 70.000 emplois ont été supprimés dans la production, alors que, pour 1994, les constructeurs ont déjà annoncé des plans portant sur environ 40.000 suppressions supplémentaires¹⁰⁵. L'Allemagne, qui compte le plus d'emplois dans cette industrie, serait la première touchée.
- de grands constructeurs (VW, Ford, Audi, Seat, Volvo,...) exigent de leurs fournisseurs et sous-traitants des baisses brutales de prix, variant souvent de 10% à 20%, exigence qui va déstabiliser complètement le monde de la sous-traitance.

103. Il s'agit des usines GM (Saturn) au Tennessee, Toyota (Nummi) en Californie et Ford à Atlanta. G. Van Hoortegem et F. Janssens, "Moraal van een reisverhaal. Vraagtekens bij "lean" en andere productieconcepten.", in Steunpunt WAV, Dossier 5, 1993.

104. Les investissements du secteur belge de l'automobile ont été remarquables en 1992 puisqu'ils ont atteint quelque 34 milliards de FB (contre 24 en 1991, chiffre déjà exceptionnel) et cela malgré la chute des ventes.

105. CE, Commission, op.cit.

En Allemagne, un grand assembleur veut *réduire le nombre* de ses sous-traitants de 500 à moins de 100, tout en *imposant le prix* (-15%). Dans certains cas, on cite des réductions de prix, exigées des fournisseurs, de 30 à 35%.

Hécatombe parmi les sous-traitants

Cette contrainte s'alourdit encore par le fait que les assembleurs imposent que les livraisons se fassent davantage "just-in-time" et pour des *sous-ensembles complets finis* (par ex.: les tableaux de bord, l'ensemble du système de freinage, la sellerie, par des *chefs de file* prenant la tête de groupes de sous-traitants.

Cette réorganisation fondamentale va entraîner une hécatombe parmi les sous-traitants. Pour subsister, les leaders devront faire appel à de la sous-traitance *délocalisée* dans des pays peu éloignés - d'*Europe centrale* - pour certains chaînons de production qui pourront être livrés à plus bas prix. Cet "outsourcing" sera le premier moyen à leur disposition pour relever leur compétitivité globale.

Quid en Belgique?

Une pression similaire s'exercera certainement sur les sous-traitants en Belgique, qui sont nombreux et qui livrent largement en dehors de nos frontières.

Par contre, la tendance chez les cinq grands assembleurs belges semble être plutôt d'essayer de rapprocher les flux d'approvisionnement dans le but de mieux s'adapter à la contrainte renforcée de livraison "juste-à-temps"¹⁰⁶.

Cette opinion laisse à penser que l'assemblage automobile pourrait ne pas être trop menacé en Belgique. Les importants investissements réalisés et ceux qui sont encore prévus tendent à le confirmer. Par ailleurs, le rôle amplifié que Ford-Genk a pris dans la stratégie de production de la Mondéo, première voiture "mondiale", stratégie dirigée par Ford-Cologne, montre que Genk constitue un point d'appui très apprécié.

Il est vrai que, si la productivité en Belgique semble bonne, les coûts salariaux y sont à un niveau relatif élevé. Selon Fabrimétal, les coûts salariaux horaires belges en 1991 ne seraient dépassés que par l'Allemagne. Les écarts étaient de plus de 30% par rapport à la France et au Royaume-Uni, de 40% par rapport à l'Espagne et de plus de deux-tiers par rapport au Portugal¹⁰⁷.

106. Entretien avec M. de Buck, administrateur délégué de Fabrimétal. Ce qui n'exclut pas une pression au regroupement des sous-traitants et, éventuellement, demain, à la délocalisation.

107. Toutefois, d'après l'étude récente de la Commission européenne, en novembre 1993 les coûts de la main-d'oeuvre dans l'industrie automobile de l'U.E. seraient au même niveau (coûts sociaux compris) qu'aux Etats-Unis tandis que les coûts japonais, leur seraient devenus supérieurs de 13%.

L'attractivité de la Belgique resterait toutefois non négligeable. Même s'ils ne sont pas assembleurs dans notre pays, quatre constructeurs japonais y investissent actuellement quelque 15 milliards de FB. Toyota, Honda, Mazda et Nissan y implantent en effet des centres techniques et de design, des centres de formation, des centres de pièces détachées,... ainsi que l'un ou l'autre siège central; leur aire de compétence s'étend souvent à l'ensemble de l'Europe.

Attractivité de l'Europe de l'Est

Mais si de grands constructeurs implantent des *usines très modernes en Europe centrale et orientale*, la Belgique et ses voisins ne perdront-ils pas des parts de marché à l'exportation?

Le "Drang nach Osten" semble bien être devenu la devise des géants de l'automobile puisqu'ils sont déjà *très présents en Europe centrale*¹⁰⁸. Une usine "copie conforme" de l'usine GM d'Anvers y aurait été construite en un an et demi!

La productivité dans ces nouvelles unités sera élevée car elles intégreront les technologies les plus innovatrices, tout en offrant un sérieux avantage de coûts salariaux, pendant quelques années au moins.

Dans le secteur automobile, poids lourds et bus, l'Allemagne prendrait la part du lion dans les investissements prévus en Europe de l'Est pour la période 1990-95: 72% au moins! Cumulés de 1990 à 1993, ils pourraient déjà dépasser 600 milliards de FB¹⁰⁹.

-
108. GM: Wartburg, Hongrie
VW: Skoda, Trabant en Tchéquie et en ex-Allemagne de l'Est
Fiat: Pologne, Russie
Ford: Hongrie
Suzuki: Hongrie; Suzuki est devenu le *4e plus grand investisseur en Hongrie, après GM et VW-Audi; ce serait le plus grand IDE japonais en Europe centrale.*
109. Le Monde diplomatique, sept. 93.
Globalement, les investissements occidentaux dans l'automobile atteignent 75 milliards de francs *français* entre 1990 et 1993, 138 milliards de FF si on y ajoute les poids lourds et les bus.

Les risques

En conclusion, même si le souci premier est d'être présent rapidement sur le marché potentiellement prometteur de l'Europe de l'Est, la *concurrence* que feront les exportations des usines d'automobiles des pays PECO sera *un danger bien réel* pour les constructeurs et les assembleurs de l'Europe de l'Ouest. Ce danger sera encore plus grand pour la multitude des fournisseurs sur lesquels s'exercera au maximum la pression des constructeurs. Certains ne pourront survivre qu'au prix de délocalisations.

En outre, ces tendances feront glisser davantage vers l'Allemagne le centre de gravité de l'industrie automobile - et probablement d'autres secteurs - l'espace allemand devenant "le principal noeud d'interconnexion des firmes transnationales pour un accès à l'Est"^a.

a. Le Monde diplomatique, ibid.

5. LA CONSTRUCTION ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE
L'INFORMATIQUE

Nombreuses activités délocalisées mais peu de filiales

Pour les entreprises des secteurs électrique, électronique et informatique, *l'Extrême-Orient* s'est, de longue date, révélé très attractif; aussi les délocalisations d'activités y sont-elles nombreuses. Toutes les formes ont été mises en oeuvre mais c'est le *recours à la sous-traitance* qui a été le plus largement utilisé par les entreprises belges.

En effet, selon les données de la BNB (voir chap. III.C), on ne dénombre que 21 implantations de sociétés belges en Extrême-Orient pour l'ensemble de l'IFME sur un total, pour tous les secteurs, de 214 implantations belges dans cette région. Ce sont des chiffres très faibles au regard des quelque 7.200 filiales dénombrées dans le monde entier pour la période 1987-1992¹¹⁰. Ces parts fort réduites n'effacent toutefois pas le fait qu'il y ait des présences belges très importantes.

Pour les deux secteurs les plus concernés, *l'électronique* et *les machines de bureau*, on dénombre au niveau mondial environ 181 implantations; elles se répartissent en parts à peu près égales entre ces deux secteurs.

Depuis quelques années, *l'Europe de l'Est* fait montre d'une belle attractivité même si elle n'est pas encore sur le point de prendre le relais de l'Asie Orientale. La présence déjà ancienne d'entreprises de

110. Rappelons qu'il s'agit des participations supérieures à 10%, dans les filiales - à l'exclusion des sous-filiales - de sociétés belges à l'étranger.

constructions électriques ainsi que les potentialités qu'offrent ces marchés sont des facteurs qui ont intéressé des entreprises belges.

Il n'empêche que, dans cette région également, les prises de participation de l'IFME sont très peu nombreuses jusqu'en 1992 (11 seulement pour un total, tous secteurs, de 179 implantations, chiffre qui, en 1992 déjà, se rapprochait du total des participations dans l'Est asiatique). 1993 a certainement vu le nombre augmenter substantiellement.

Recul dans la construction électrique

Au plan belge, l'ensemble des secteurs qui constituent la construction électrique, en ce compris l'électronique et l'informatique, a néanmoins régressé. Or, il s'agit de secteurs importants, en particulier pour la mise en oeuvre de technologies avancées. Et ils occupaient encore 50.000 personnes en 1992. Sur base de l'échantillon considéré en VI.3, il y aurait eu une disparition *nette* de 10.600 emplois de la fin 1985 à la mi-1993.

Ces secteurs sont également très internationalisés.

Alcatel Bell

La pénétration étrangère y est très forte (89% de l'emploi) et parfois ancienne. *Bell Telephone* est un vieil exemple - réussi - de transplant en Belgique réalisé par une société américaine. Cette *filiale*, passée sous le contrôle du français *Alcatel*, premier mondial pour le matériel de télécommunications, a elle-même essaimé dans une série de pays plus ou moins lointains. L'objectif était d'être présent sur des marchés aux caractéristiques très spécifiques et où les acheteurs sont le plus souvent des pouvoirs publics. Pour cette raison, nous ne la classons pas dans une des catégories de délocalisation. Généralement, la société mère belge est en outre contrainte de transférer du know-how. En revanche, elle continue à livrer à ses filiales des produits intermédiaires et des composants. Au Mexique, par exemple, où les exportations de Bell représentent la moitié des exportations belges vers ce pays.

Aussi, *Alcatel Bell* a-t-elle pu augmenter ses exportations, particulièrement en 1993, année où 70% de ses livraisons ont été destinés à l'exportation. Ce qui constitue un record, aucune autre filiale d'*Alcatel* ne réalisant plus de 50% de son chiffre d'affaires sur les marchés extérieurs¹¹¹.

En 1993, les entreprises belges du groupe ont même pu accroître un peu leur emploi et le porter à 7.743 personnes.

111. Le chiffre d'affaires consolidé a dépassé 41 milliards de FB. Avec les entreprises non-consolidées dans lesquelles le groupe détient des participations importantes (telles Indetel, Teletas et Shanghai Bell), le C.A. combiné a atteint 85 milliards. (Financieel-Economische Tijd, 4 mei 1994).

Schreder

Schreder, entreprise belge spécialisée dans les grands équipements d'éclairage, est un exemple remarquable d'expansion mondiale commencée il y a près de cinquante ans. Le groupe a implanté ses filiales dans environ vingt-cinq pays. Une de ses réalisations les plus récentes est l'installation complète d'éclairage du tunnel sous la Manche.

A classer, à la marge, comme des délocalisations d'expansion

Le cas de Schreder - comme d'un certain nombre d'autres entreprises - devient plus difficile à considérer comme un cas de non-délocalisation. Pourquoi cette entreprise aurait-elle été "contrainte" de créer de par le monde un beaucoup plus grand nombre de filiales qu'Alcatel Bell? Alors que ses produits ne doivent guère poser de problèmes de transport et auraient fort probablement pu être davantage fabriqués en Belgique. D'autres facteurs n'ont-ils pas été *aussi* déterminants que le besoin d'expansion, par exemple les coûts (très) inférieurs de la main-d'oeuvre, les variations des taux de change,...?

Pour ces raisons, nous penchons pour un classement dans la catégorie 2, c'est-à-dire de délocalisation pour expansion. A la limite, il est concevable que certains sièges à l'étranger pourraient presque être considérés comme des délocalisations au sens restrictif (catégorie 1), sans pourtant qu'il y ait destruction d'emplois en Belgique, mais plutôt abstention de création d'emplois.

Nous avons constaté plus haut que, pour la branche "lampes et matériel d'éclairage", l'UEBL avait vu la part de ses importations en provenance des pays dits de délocalisation connaître une des augmentations les plus fortes, de 1986 à 1992¹¹². Mais ce constat, il est vrai, interpelle beaucoup plus certaines autres entreprises de ce secteur.

*La "haute-fidélité" de Philips aux délocalisations*¹¹³

Depuis pas mal d'années déjà, le groupe hollandais *Philips* peut sans doute être considéré comme le *spécialiste européen des délocalisations* pour le matériel d'éclairage, l'électronique grand public et l'informatique, tout particulièrement *vers l'Extrême-Orient*. Il disposerait aujourd'hui *dans de nombreux pays de l'Asie du Sud-Est* d'un réseau très organisé fondé sur une sous-traitance pratiquée à grande échelle et basé sur une forte parcellisation de la chaîne de production.

Pertes d'emploi

Ce vaste réseau constitue néanmoins une *filière complète* parce que *toutes les étapes* de la filière y sont présentes. Il serait géré par un noyau limité de quelques centaines de personnes relevant de la maison-mère¹¹⁴. Il s'agit le plus souvent, dans le cas de ce groupe, de

112. Il faut aussi rappeler que la statistique douanière ne saisit pas de manière satisfaisante les délocalisations. Néanmoins, indiquons que les produits électriques représentent 20,5% de nos importations manufacturières totales d'Extrême-Orient (hors Japon) et 6% des importations d'Europe Centrale (hors CEI).

113. Le Soir, 16 avril 1993.

délocalisations *au sens étroit* du terme. Elles peuvent prendre *toutes les formes*: filiales, reprises, joint-ventures, octroi de licences, accords de coopération et, plus largement utilisées, les chaînes de sous-traitance. Le facteur coût du travail a évidemment joué un rôle important dans cette externalisation du groupe. D'autant plus que, très souvent, la qualité des produits fabriqués dans les pays d'accueil ne prête pas le flanc à la critique.

L'étape de délocalisation la plus récente concerne l'*Europe centrale*; Philips y est implanté dans plusieurs pays, en Hongrie, en Pologne,... comme il l'était en ex-Allemagne de l'Est.

Philips a supprimé 7.300 postes de travail, soit 40% de son emploi en Belgique, entre 1986 et 1991¹¹⁵. Et la dégradation de la situation n'a fait que se poursuivre. Le groupe a aussi démantelé ou revendu toute une série d'activités, en particulier son département informatique.

Détricotage du tissu productif...

“Uiteindelijk lijkt Philips in België enkel nog geïnteresseerd in onderzoek en ontwikkeling. Productie zal er enkel nog zijn in de eerste levenscyclus van een bepaald produkt. En éénmaal de kinderziekten overwonnen, wordt het hele productieproces naar het zoveel goedkopere Oost-Europa of Verre Oosten overgeplaatst.”¹¹⁶

... allant jusqu'à la R et D

On peut se demander si la réalité n'est pas encore plus sévère que ce texte puisque Philips a fermé, au 30 juin 1991, *son laboratoire de recherche* de Louvain-la-Neuve où travaillaient quelque 60 personnes.¹¹⁷

La production de lecteurs *CDi* était exclusivement assurée lors de son lancement sur le marché nord-américain, fin '92, par l'usine de Hasselt; elle semble déjà faire l'objet de premiers transferts vers l'Extrême-Orient.

Après avoir réalisé d'importantes percées technologiques, le groupe Philips semble bien avoir échoué dans la valorisation commerciale de nombre d'entre elles. Il faut sans doute y voir la conséquence de la lourdeur de la gestion de cette vaste multinationale et de choix

114. On se trouverait en présence d'un cas similaire à ceux relevés par le rapport Arthuis (op. cit.) par exemple celui de l'Américain *Nike*, le numéro 1 mondial des articles de sport et grand spécialiste de la sous-traitance (op. cit. p. 51).

115. G. Nelissen, “Metaalindustrie: drama in steeds meer bedrijven” - *De Gids* op maatschappelijk gebied, 1993, numéro 3.

116. Nelissen, op. cit.

117. Laboratoire qui venait de s'installer dans de nouveaux et spacieux bâtiments construits par la société. Il semble toutefois qu'aucune activité de R-D - dont certaines recherches de pointe, notamment en relation avec le nouveau CD interactif - n'aurait été délocalisée à l'étranger; toutes les activités auraient été arrêtées.

stratégiques malheureux. Elle ne survit mal qu'en recourant massivement aux délocalisations.

Les conditions de succès

D'autres exemples d'entreprises belges montrent que les voies d'une expansion internationale réussie peuvent être très étroites et exigent la mise en oeuvre d'une adaptation rapide et permanente au changement.

Barco a réussi, en une dizaine d'années, en étant hautement spécialisé et en se logeant *dans des niches très spécifiques*, à implanter une vingtaine de filiales à part entière dans huit pays, de l'Amérique du Nord à l'Extrême-Orient et en Europe occidentale. En plus des 5 sièges belges, quatre d'entre elles font de la production et de l'assemblage. Ce groupe purement belge, spécialisé en électronique de pointe, est en fait présent commercialement dans 95 pays. Il met donc clairement en oeuvre une *stratégie de mondialisation*, en visant un leadership dans une série de niches étroites avec des équipements professionnels de grande qualité, hautement adaptés aux besoins spécifiques de chacun de ses clients. Ceux-ci sont souvent des entreprises industrielles pour lesquelles *Barco* réalise des systèmes d'automatisation et de contrôle. Beaucoup relèvent aussi du monde des communications et de l'audio-visuel.

A cette fin, *Barco* s'appuie fondamentalement sur deux piliers: une *R&D intense* (10,5% du C.A.) et sur une *très haute qualification de son personnel* (50% de diplômés de l'enseignement supérieur; 80% sont des vendeurs sont des ingénieurs)¹¹⁸.

L'activité de *Barco* et de ses filiales se répartit entre quatre domaines: la visualisation (54%), l'automatisation, les systèmes graphiques et des activités de sous-traitance spécialisée (interconnection technologies, special components)¹¹⁹.

Les produits sont donc des équipements très variés, toujours fondés sur l'électronique de pointe et l'informatique (hardware et software), conçus et construits pour répondre complètement à des demandes très spécifiques.

Pour être à la fois parfaitement informé des besoins de ses clients, conserver cette expertise et être à la pointe de la recherche, *Barco* a aussi développé de la R&D complémentaire aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne.

118. Emploi: 2.300 personnes; CA: environ 10 milliards de FB.

119. Parmi ses filiales citons, dans le même ordre, *Barco Vidéo and Communications*, *Barco Chromatics*, *Barco Graphics* (prepress Systems), *Barco Automation* (notamment dans les secteurs des textiles, des plastiques, du caoutchouc), *Barco-Sedo*, *Barco-Dextralog*,...

Fait essentiel: la *durée de vie* d'une génération complète de nouveaux produits est de *quatre ans*. La *créativité* est donc le *mot clé*.

Il n'y a pas délocalisation

Comme Barco livre des produits véritablement taillés sur mesure pour le processus de production de clients très variés, nous considérons qu'il n'y a *pas délocalisation*, même dans les cas d'implantation à l'étranger de services de R&D.

Mais cela pourrait devenir le cas

Pour l'avenir, le danger de véritable délocalisation ne peut être exclu *pour trois raisons principales*: les écarts de coûts salariaux par exemple en France et au Royaume-Uni pour la main-d'oeuvre de haute qualification, le fait de trouver en cas de reprise à l'étranger des spécialistes bien formés et les variations des cours de change.

Informatique High-tech

Dans le *secteur informatique* citons un autre exemple, aussi illustratif, des perspectives qu'offrent des spécialisations extrêmement pointues.

Lernout & Hauspie Speech Products, petite entreprise qui, grâce à une R&D de haute créativité, a développé une technologie de langage vocal dont la supériorité est reconnue au niveau mondial. La force de cette technologie est qu'elle est applicable à toutes les langues, y compris au chinois et au japonais. Les possibilités offertes, notamment sur le marché des PC multimédia, sont énormes et intéressent aussi bien l'Extrême-Orient, où L&H a créé une filiale en J-V à Taïwan, que les plus puissantes sociétés US, telle AT&T. La holding belge est donc implantée également aux Etats-Unis.

De telles implantations à l'étranger ne peuvent être considérées comme des délocalisations.

Le secteur informatique

L'ensemble du *secteur informatique* en Belgique est toutefois dans une situation beaucoup moins brillante, en particulier pour la production de *hardware*.

La production de *matériel* a toujours été extrêmement réduite en Belgique. Une des rares usines a été celle d'Unisys, à Herstal, qui a fermé ses portes il y a quelques années, suite aux grandes difficultés que connaissait la société américaine et à la restructuration à laquelle elle a dû procéder. Il s'agit donc d'un cas de redélocalisation, ou de pur abandon, dans le chef d'Unisys.

Le numéro un mondial, IBM, est très présent dans notre pays et de longue date. Toutefois, IBM Belgium n'a jamais été qu'un centre de commercialisation; mais il est bien intégré dans le réseau Europe du Nord-Ouest de "Big Blue" et dans la zone Europe-Afrique - Moyen-Orient.

Dans la tourmente où a été plongé le secteur informatique après 1986, on sait qu'IBM a été fortement touchée et a dû réduire drastiquement ses effectifs¹²⁰.

La filiale belge a été moins atteinte et ce n'est que depuis quelques mois que la direction a établi un plan pour encourager les départs volontaires des plus de cinquante ans. Elle tend à accroître la part de ses activités de *services*, ce secteur enregistrant encore une croissance à deux chiffres.

Le *secteur du logiciel* (software) est beaucoup mieux représenté que celui du matériel; il existe en effet un assez grand nombre d'entreprises, la plupart de petite taille.

Informatique et délocalisation

Les grands de l'informatique ont pratiqué la délocalisation depuis très longtemps, aussi bien pour la production de matériel et pour le montage que pour la confection de logiciels.

Pour son groupe, IBM estime que les délocalisations concernent 30 à 35% du CA mondial.

La gestion des trois zones mondiales que compte le groupe est relativement centralisée. Chaque zone devait plus ou moins couvrir les besoins du marché que représentait son aire géographique propre¹²¹.

Peut-on contrôler la délocalisation de la production de logiciels?

En ce qui concerne les *logiciels*, le phénomène de délocalisation devient presque insaisissable.

Dans les grandes firmes, le processus de confection des programmes et logiciels est *mondialisé* de longue date. IBM, p. ex., a des "software houses" un peu partout dans le monde; bien qu'étant plus ou moins spécialisés, ces centres sont nécessairement en interconnexion constante par bureau électronique. Il est en effet impossible de construire des logiciels en vase clos.

Un produit naît dans un laboratoire puis il subit une série d'améliorations successives dans d'autres centres de recherche, de la même

120. Dans le monde, le personnel total du groupe a chuté de 407.000 en 1986 à 300.000 en 1992 et doit encore se réduire pour ne plus compter qu'un maximum de 225.000 personnes à la fin de '94. Le CA, qui atteignait 60 milliards de \$ avant la crise, a stagné; les pertes du groupe ont été de plusieurs milliards de \$ par an et ont même atteint 8 milliards de \$ en '93.

Bien qu'en baisse, le CA de la société belge atteignait encore 25 milliards de FB en 1993. Ses pertes se sont fortement réduites et la filiale escompte redevenir compétitive d'ici trois ans. L'incitation au départ annoncée concernerait quelque 300 personnes en cinq ans.

121. La société avait implanté en Europe de nombreuses usines - surtout de montage - spécialisées et interconnectées; elles s'appuyaient sur un réseau de trois mille sous-traitants de toutes espèces.

firme ou dans des laboratoires associés, répartis aux quatre coins du monde. Phénomène que l'on retrouve d'ailleurs dans pas mal de domaines de la recherche scientifique.

Il n'est donc pas possible de déterminer quel est le pays "de production" d'un software. Les laboratoires impliqués étant multiples, il est tout aussi impossible de scinder entre les différents pays contributeurs, la valeur ajoutée du produit "final".

En conséquence, et contrairement à ce que certains ont proposé, l'instauration d'une taxe frappant les logiciels à leur entrée dans l'Union européenne, sur base de la matière grise incorporée, paraît être difficilement applicable.

Quels services informatiques peuvent-ils être délocalisés?

1. La saisie de données

Depuis quelques années déjà de grandes sociétés industrielles et financières européennes font effectuer de la saisie de données dans des pays d'Extrême-Orient (Inde, Philippines, Indonésie, Thaïlande, Singapour,...) en recourant aux transmissions par satellites. En France, il semblerait que quelques services publics procéderaient de même.

Le cas de Swissair est bien connu. Cette société a confié, en 1993, sa billetterie mondiale et une partie de sa comptabilité à un opérateur indien (la transmission se fait, dans ce cas, par câble terrestre en fibres optiques).

En Belgique, il existerait aussi des cas. Il ne nous a pas été possible de les identifier de manière certaine, excepté celui d'une importante banque belge.

2. *Le conseil en organisation et en gestion*

En aval de la saisie de données, des sociétés - surtout d'Asie du Sud-Est - proposent d'autres services. Par exemple, l'optimisation du parc informatique d'entreprises ce qui implique généralement la confection de logiciels adaptés. Une étape suivante peut être le conseil en gestion pour tout ou partie de l'activité de l'entreprise.

3. Les offres de services informatiques et de *construction de logiciels* sont de plus en plus nombreuses de la part de sociétés spécialisées de plusieurs pays d'Extrême-Orient.

L'Inde vient, semble-t-il, en tête compte tenu du fait que ses informaticiens - qui sont formés à l'école américaine - seraient particulièrement compétents. La qualité des logiciels serait *au*

moins égale à celle des produits équivalents réalisés en Europe occidentale. Mais leur prix serait cinq fois inférieur...

Il semble que l'on assiste à un début de création d'activités similaires dans certains pays d'Europe centrale.

4. Compte tenu du fait que l'informatique est au coeur de toute organisation évoluée, l'assistance informatique peut progressivement pénétrer dans une série d'activités avancées ou de pointe. On peut penser à des centres de R&D, à des laboratoires de contrôle de la qualité des produits (pharmaceutiques, p. ex.), d'agrégation de produits, etc... (des projets existeraient vers des pays du S-E asiatique).

Quelle conclusion pour la Belgique?

Les risques de délocalisation concernent exclusivement les *services* informatiques qu'il s'agisse d'activités courantes (saisie de données) ou de technologies plus élaborées (logiciels). Ce n'est pas le cas quand il s'agit d'informatique de haute spécialisation (par exemple LRD, société belge spécialisée dans l'étude des phénomènes de résonance dans les constructions, les véhicules, etc...).

Dans le chef des entreprises belges, le recours à de telles délocalisations dans des pays éloignés, généralement par sous-traitance, ne paraît pas encore très développé. Compte tenu de la qualité des services fournis et des écarts de prix, le risque d'extension est réel.

L'offre de tels services par des pays PECO, pourrait croître rapidement.

L'Europe et l'industrie informatique

Après l'abandon contraint du secteur informatique par *Philips*, il ne reste plus *que trois constructeurs* européens: *Bull* en France, subventionné et très déficitaire, *Olivetti* en Italie, qui sort à peine d'une période de grandes difficultés, et *Siemens-Nixdorf* en Allemagne. Tous trois connaissent des heures difficiles: "Les pertes s'accumulent, les augmentations de capital se succèdent mais leur situation ne s'améliore guère. Pour beaucoup, l'Europe informatique a peu de chances de survie à long terme. En tout cas, elle devra se restructurer et trouver des partenaires pour tenir le coup..."¹²².

Pour mieux affronter le marché européen, principalement les marchés publics, ces trois sociétés ont décidé, il y a deux ans, d'unir leurs forces et de créer une structure permanente, TEIS (Trans European Information Systems) un groupement européen d'intérêt économi-

122. D. Grogna, L'Echo, 31/12/93.

que. Elles se positionnent pour s'inscrire dans le programme européen IDA¹²³.

En février 1994, la "task force" annoncée par le Livre blanc était mise en place autour du Commissaire européen *Bangemann*. Elle comprend, outre les grands patrons de l'industrie européenne, les présidents de la société britannique ICL (dont 80% du capital sont détenus par Fujitsu depuis '90) et d'IBM Europe.

Survie ou sursis?

La bonne volonté et la prise de conscience européennes sont réelles mais elles ne débouchent *que sur la mise en oeuvre de moyens assez limités* face aux atouts dont disposent, et aux capitaux qu'y consacrent, les deux autres pôles de la triade.

Or nous sommes à un moment où l'informatique des plus grands est en pleine mutation et commence à émerger d'une crise terrible. Ces mutations sont contraintes par la baisse continue des prix, imposée par la montée de concurrents très dynamiques tels Compaq, Apple, Dell,...

L'année '93 a confirmé la prédominance des micro-ordinateurs, les PC, dont le succès repose sur la puissance, toujours croissante des micro-processeurs. Le monopole est passé aux mains des constructeurs de micro-processeurs¹²⁴.

L'évolution ne s'arrête pas là. Aujourd'hui, grâce à la miniaturisation du matériel et à la convivialité de plus en plus grande des programmes, il est possible d'allier image, son et données sur un micro-ordinateur, voire sur un portable de taille réduite.

L'arrivée de nouvelles machines, les communicateurs personnels (PDA) est imminente. Ils pourront être connectés à des réseaux de radio-communications et avoir accès aux transmissions par satellites; ils "permettront de contacter n'importe qui, à n'importe quel moment et n'importe où"¹²⁵.

On entrera dans la véritable ère des réseaux

Cette évolution technologique très rapide a accru l'importance des sociétés de logiciels et de composants et accéléré la montée des firmes plus "petites", plus souples et plus dynamiques.

123. Programme de cinq ans, lancé en juillet 1993, et doté de 340 millions d'écus (13,5 milliards de FB). Il est destiné à financer des projets pilotes *censés déboucher sur des investissements* dans les différents Etats membres (pour l'interconnexion des administrations).

124. Intel n° 1 mondial avec 80% du marché, suivi par Microsoft. Quelque 36 millions de PC ont été vendus dans le monde en 1993 contre 30,4 millions en '92 (+18%).

125. L'Echo, 31/12/93.

L'Europe est mieux représentée par ses sociétés de logiciels et compte pas mal d'entreprises dynamiques; mais elles sont surtout de petite taille. Les plus grandes sont les trois constructeurs européens de hardware dont, malheureusement, la santé n'est pas brillante.

Pourtant, sur le continent européen, les ventes de logiciels auraient crû de 74% en 1993. Mais ce sont les américains - IBM en tête - qui se taillent la part du lion¹²⁶.

La concurrence des logiciels - et plus généralement des services informatiques - à bas prix provenant de pays de délocalisation risque *d'accentuer la faiblesse* relative de l'Europe.

A cela s'ajoute le fait que l'Europe ne participe *qu'avec discrétion* à deux évolutions connexes mais fondamentales: le mouvement d'intégration des réseaux et la convergence des grandes industries pour la mise en place des autoroutes électroniques.

Conclusion

Le *secteur* électrique-électronique subit la crise, comme le reste de l'industrie manufacturière, mais l'intensité des délocalisations, des trois types définis, y montre *à la fois* un dynamisme et une *volonté d'expansion mondiale*, même dans le chef d'entreprises moyennes, *et l'existence de lourds problèmes structurels* et de compétitivité.

L'ampleur du recours aux délocalisations vers des pays à bas salaires, par certaines sociétés, semble bien être une fuite en avant pour la survie. Fuite dans laquelle des firmes sont prises *dans l'engrenage de l'escalade de la délocalisation*. Et la survie, malheureusement, ne semble pas assurée dans tous les cas.

D'autres cas d'expansion internationale ne doivent pas être considérés comme des délocalisations. Ils montrent qu'il est possible de viser le marché mondial grâce à une spécialisation extrême dans des *niches étroites* et à une créativité intense.

126. Les ventes de logiciels en Europe atteindraient près de 500 milliards de FB; plus de la moitié de ce marché considérable serait encore détenue par les sociétés US. Les quatre "grands" constructeurs européens en ce compris l'"anglais" ICL (80% Fujitsu), n'enlèveraient au total que 15%. (Le Soir, 15.04.94).

6. L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE

Contexte

Depuis des décennies, l'industrie alimentaire belge (y compris l'industrie des boissons et celle du tabac) se situe sur la scène industrielle comme:

1. un secteur *très diversifié*, comprenant une bonne vingtaine de sous-secteurs, allant de l'industrie de la viande et de l'industrie laitière à la préparation d'aliments composés pour le bétail;
2. un secteur *stable*, sans extrêmes dans le sens positif ou négatif, dont les chiffres de croissance moyens s'approchent de ceux de l'économie globale et où les conséquences de la haute conjoncture et de la basse conjoncture sont décélérées;
3. un secteur économique *très important*, ce qui est démontré ci-après au moyen de quelques paramètres macro-économiques.

Chiffres de base

La part de la consommation de produits alimentaires et de boissons dans la consommation totale oscille autour de 20%. La production s'accroît constamment et a augmenté, pendant la décennie 80-90, de 3% par an en moyenne, contre 2% pour l'industrie belge dans son ensemble. En 1992, le chiffre d'affaires s'est monté à 811 milliards de FB, ce qui a fait de l'industrie alimentaire le troisième secteur industriel en ordre d'importance. En ce qui concerne la valeur ajoutée brute, environ 1/7 de la valeur ajoutée totale dans l'industrie est réalisée par ce secteur (2ème branche industrielle en ordre d'importance). Les investissements se sont chiffrés à 44,3 milliards en 1992; selon ce critère, l'industrie alimentaire est le troisième secteur industriel en ordre d'importance. En ce qui concerne le commerce extérieur, les exportations se sont chiffrées, en 1992, à 259 milliards de FB et les importations à 238 milliards de FB, soit un solde positif d'environ 21 milliards de FB sur la balance commerciale.

La tendance à l'exportation augmente (28,8% en 1990, 31,9% en 1992) et s'approche du tiers du chiffre d'affaires. Enfin, l'emploi résiste bien face à la crise économique et reste relativement stable (89.482 salariés en 1992 contre 90.572 en 1990). Selon ce critère, l'industrie alimentaire est également le deuxième secteur industriel en ordre d'importance.

Evolution

Dans un passé assez récent, l'industrie alimentaire belge était caractérisée habituellement comme un amalgame de nombreux PME - souvent d'origine familiale dominée par quelques entreprises faisant figure de locomotives (Raffinerie de sucre de Tirlemont, Artois, Vandemoortele, etc.). Mais nous ne vivons plus à l'époque où les producteurs se contentaient du marché local. Confrontés aux petites dimensions de notre marché local, ils s'orientaient de plus en plus vers l'étranger.

Pour ce faire, ils devaient d'abord adapter leurs structures et se regrouper. Initialement cela se faisait par des fusions au niveau belge (p.ex. Parein-De Beukelaer et Continental Foods) mais bientôt aussi au niveau européen et même mondial.

Au cours des dernières décennies, des groupes importants se sont ainsi constitués dans la plupart des sous-secteurs de l'industrie alimentaire belge, chacun marquant de son empreinte la branche à laquelle il appartient. A côté de groupes belges comme Vandemoortele (huile) et Interbrew (brasserie), de nouveaux noms sont apparus, comme la firme française Bonduelle dans le secteur des conserves de légumes (Marie Thumas et Talpe), la firme hollandaise Campina-Melkunie dans l'industrie laitière (Comelco), la firme française Danone, qui est active aussi bien dans le secteur de la brasserie (Alken-Maes) que dans l'industrie laitière (Lacsoons) et l'industrie des biscuits (General Biscuits), la firme allemande Süddeutsche Zucker (Raffinerie de sucre de Tirlemont), le trust de tabac britannique BAT Industries, etc. Et cette évolution se poursuit, comme le montre l'exemple du chocolatier Côte d'Or repris, tout comme le département chocolat de General Biscuits, par la firme suisse Jacobs-Suchard avant la fusion de celle-ci avec le groupe américain Philip Morris. Une des caractéristiques de l'évolution actuelle dans l'industrie alimentaire est donc l'acquisition d'une gamme de produits plus étendue.

La constitution de groupes européens et mondiaux n'est pas mauvaise en soi - on ne peut d'ailleurs pas l'empêcher - mais le fait que le pouvoir de décision se déplace vers l'étranger peut avoir de lourdes conséquences. C'est ce qu'ont appris, il n'y a pas si longtemps, les salariés de l'usine de cigarettes de Philip Morris à Ixelles et de l'usine Marie Thumas (Bonduelle) à Malines! Sur la firme Kraft à Namur (qui fait également partie du groupe Philip Morris) pèse la menace de la délocalisation. Ces cas prouvent qu'il y a un lien incontestable entre le lieu où se trouve le centre de décision et d'éventuelles décisions de délocalisation.

Centrale des bilans

Dans les données de la centrale des bilans nous avons retrouvé 356 prises de participations à l'étranger par des entreprises alimentaires belges. Comme on pouvait s'y attendre, ces participations se situent surtout dans les pays voisins de la Belgique, c.-à-d. 28,1% en France, 14,3% aux Pays-Bas, 8,4% en Allemagne et 6,7% au Royaume-Uni. Hors de l'Europe, ce sont les Etats-Unis qui occupent la première place (4,5%).

En ce qui concerne le taux de participation directe, dans la plupart des cas celui-ci est très élevé: dans un tiers, exactement, des cas (119) il est même de 100%, et dans un quart des cas, tout aussi précisément (89), entre 90, et 99,99%. Dans 21,9% des cas seulement (78), le taux de participation directe s'est chiffré à moins de 50%.

Quand on considère les firmes prises individuellement, les cas les plus frappants sont les nombreuses participations d'Interbrew (30x) et de Chimay, Corman (industrie laitière) et Tabacofina (pour chacune d'elle 15x), ensuite Versele-Laga (fourrages) et Danone (chacune 14x) et, enfin, Continental Foods (vinaigre, moutarde et épices) avec 10 mentions.

Enquête auprès des postes diplomatiques

Dans un échantillon de 1.577 implantations à l'étranger communiquées par nos postes diplomatiques ainsi que par d'autres sources, 100 cas concernent l'industrie alimentaire.

La répartition par pays donne le classement suivant: France (26x), Allemagne (14x), Portugal (7x), Pays-Bas, Royaume-Uni et Hongrie (chacun 6x). On trouve deux à cinq établissements étrangers en Italie, en Tunisie, au Luxembourg, en Pologne, en Grèce, en Indonésie, en Thaïlande, en Chine, au Mexique et aux Etats-Unis.

Parmi les firmes considérées individuellement les cas les plus frappants sont, comme on pouvait s'y attendre, ceux de Vandemoortele (10x), Amylum (8x), Versele-Laga (5x), Interbrew (5x) et Nestlé (5x) ainsi que le producteur d'aliments pour l'aquaculture INVE avec 4 mentions (en Chine, en Thaïlande et aux Etats-Unis, avec un point de vente au Portugal). D'autres firmes plutôt inattendues, parce que petites mais très spécialisées, sont Puratos (4x) (producteur de farine fermentante, de levure chimique et de poudre pour entremets), Perlarom (2x) (producteur de diverses conserves de fruits et de légumes), Pidy (pâtisserie), Pinguin (installations de surgélation), Ovobel (oeufs en poudre), Neos (cigares), Belovo (aliments industriels) et Qualipro (alimentation carnée).

Dans 24 cas, l'établissement à l'étranger a été repris.

Dans 52 cas la forme d'entreprise est la constitution d'une filiale, dans 22 cas c'est la coentreprise (joint-venture). Dans les autres cas elle n'est pas spécifiée.

En ce qui concerne le *degré de délocalisation*, il s'agit dans 30 cas du type de délocalisation 2 (c.-à-d. délocalisation avec expansion), dans 30 cas du type de délocalisation 1 (c.-à-d. délocalisation avec réduction des activités et ou de l'emploi) et dans 7 cas du type de délocalisation 3 (c.-à-d. délocalisation en raison d'une diversification), tandis que dans 15 cas le type de délocalisation reste inconnu. 18 implantations sont considérées comme n'étant pas une forme de délocalisation.

Notre propre enquête

Selon le critère d'un chiffre d'affaires dépassant les 2 milliards de FB en 1992, on a sélectionné les 80 entreprises les plus importantes dans l'industrie alimentaire, l'industrie des boissons et l'industrie du tabac. Après le regroupement des firmes appartenant au même groupe, il en

restait 64. Nous avons envoyé un formulaire d'enquête à ces firmes, afin de connaître leur point de vue concernant le phénomène de la délocalisation. Après un grand nombre de rappels - aussi bien par écrit que par téléphone - pas moins de 53 formulaires remplis nous ont été renvoyés, soit 83% des firmes interrogées.

L'enquête a produit les résultats généraux suivants.

Nombre de délocalisations

- 40% des répondants ont déjà délocalisé. Cela signifie qu'il s'agit de délocalisations comprenant en premier lieu toutes les formes de délocalisations et n'étant donc pas à considérer comme des délocalisations au sens étroit du terme.

En outre, ces délocalisations ne concernent souvent qu'une partie de l'activité productrice ou des services. De ces 40%, 1/3 a délocalisé en cessant les activités en Belgique;

- 53% des répondants n'ont pas délocalisé;
- 7% des répondants envisagent une délocalisation.

Le nombre d'entreprises qui délocalisent (au sens large du terme) ou en envisagent la possibilité est donc presque aussi grand (47%) que les entreprises qui restent en Belgique (53%). Mais il faut y ajouter que 13% seulement des entreprises ont délocalisé au sens étroit, c.-à-d. avec la cessation ou la réduction de l'activité y correspondant. Cependant, 20% - soit la moitié de ceux qui ont délocalisé - reconnaissent que la délocalisation a entraîné une diminution de l'activité en Belgique.

En outre, 2/3 des délocalisations (plus de 25% des firmes interrogées) donnent lieu à une importation en Belgique à partir de l'activité transférée.

Raisons de la délocalisation

La raison la plus citée de la délocalisation est la nécessité d'être présent sur le marché. Les autres raisons invoquées sont, en ordre d'importance: les coûts des transports, le know-how au pays d'accueil, la proximité de matières premières, des raisons liées à l'environnement, le cours du change, les bas salaires et les subventions attribuées. Ce qui frappe, dans cette énumération, c'est que les bas salaires et les subventions viennent en dernier lieu et que les coûts liés à l'environnement sont clairement perçus comme un déterminant de délocalisation.

Mais quand on considère les réponses dans leur ensemble et que, par conséquent, on ne tient pas compte uniquement des entreprises délocalisées, on constate qu'à la question quelles sont les mesures que pourrait prendre la Belgique pour réduire la tendance à la délocalisation, la plupart des répondants mentionnent l'abaissement des coûts salariaux. Cette différence s'explique sans doute par le fait que les entreprises situées en Belgique considèrent les coûts salariaux comme

un inconvénient du point de vue de la concurrence et qu'elles espèrent que les autorités pourraient y remédier. Il s'ensuit que la délocalisation est souvent considérée comme une menace verbale. Par contre, les entreprises appartenant au secteur alimentaire qui étudient la question et finissent par procéder à une délocalisation ne le font pas en premier lieu à cause des bas salaires mais pour d'autres raisons.

Formes de délocalisation

Dans 30% des cas les délocalisations se font par la constitution d'une nouvelle unité de production et, également dans 30% des cas, par la reprise d'une firme étrangère. On procède à une coentreprise dans 18% des délocalisations. Dans l'industrie alimentaire la sous-traitance paraît être également une forme assez importante de délocalisation, étant donné que 22% des délocalisations sont réalisées par le biais de tels accords.

A noter également que en moyenne, 76% des bénéfices réalisés dans le pays d'accueil sont investis dans ce pays.

Obstacles

Sont cités comme principaux obstacles à la délocalisation, les différences culturelles et la bureaucratie.

Conclusion générale

Quant à la question de savoir si la délocalisation constitue ou non une menace pour l'industrie alimentaire, les opinions varient.

Dans son répertoire annuel, le secteur lui-même écrit sous le titre "Angst is de slechtste raadgever", ce qui suit: "De groeimogelijkheden achter het opgeheven Oost-Europse gordijn zijn enorm: miljoenen gezinnen staan er klaar om zich een groter levenscomfort eigen te maken. Ook dit proces zal niet zonder groeipijnen kunnen doorgemaakt worden. Maar de positieve mogelijkheden zijn voor de bedrijven in het Westen enorm: een toevoer van grondstoffen vanuit de ontsloten landen wordt mogelijk; de exportmogelijkheden vanuit onze landen worden groter, want er is ginder ongetwijfeld een koopkracht aangewig; ook de oprichting van joint-ventures is een mogelijke piste die de slagkracht van de bedrijven kan vergroten".

Les *pessimistes* de leur côté s'appuient sur le rapport français alarmant sur la délocalisation, le rapport dit Arthuis, lequel cite comme sous-secteurs menacés de l'industrie alimentaire: le sucre, les conserves traditionnelles, les produits et plats préparés, les légumes surgelés, les produits précuits.

Notre propre enquête ne fournit aucune réponse quant à la vulnérabilité future de l'industrie alimentaire. Ce qu'il en ressort, c'est que 40% des firmes interrogées ont déjà délocalisé, dont 22% sous forme de sous-traitance. Compte tenu de la proximité des pays de l'Est, peut-on en déduire que ce phénomène connaîtra une expansion? Il

est difficile d'y répondre parce que beaucoup dépend de la nature du sous-secteur de l'industrie alimentaire et de la taille des entreprises.

Il convient également d'attirer l'attention sur les deux problèmes suivants:

1. Ainsi qu'il a déjà été dit, le centre de décision de plusieurs grandes entreprises (ou grands groupes d'entreprises) se situe en dehors de notre pays. On a déjà fait mention des conséquences que cela peut avoir pour, par exemple, Delacre, Philip Morris, Kraft et Marie Thumas.
2. En plus de ça, il faut que l'on reste attentif aux habitudes changeantes des consommateurs. Ainsi, selon Bonduelle, la fermeture de Marie Thumas - Malines est due à la détérioration du marché des conserves, qui se manifeste depuis 1991. Les raisons de ce recul seraient les suivantes:
 - a. les produits qui sont traditionnellement fabriqués dans les pays de l'Europe du Nord - tels que les petits pois et les carottes - perdent de leur importance par rapport aux produits provenant du Sud, tels que le maïs et les poivrons;
 - b. de plus, les produits de base, tels que les pois, les céleris, les épinards et les haricots - qui sont des spécialités de Malines - doivent céder leur place à des conserves plus sophistiquées;
 - c. un troisième facteur est la poussée des produits surgelés.

La conjonction de tous les facteurs susmentionnés fait conclure qu'il n'y a pas lieu de paniquer mais qu'il convient de suivre minutieusement l'évolution.

VIII Orientations de politique

A. Conclusions principales de l'ensemble des analyses

Quelles conclusions, sur lesquelles puissent s'appuyer des recommandations de politique, pouvons-nous tirer tant des résultats des six voies d'approche chiffrées (voir chapitre VI) que de l'analyse d'une douzaine de secteurs sous l'angle de leur participation au phénomène de délocalisation (chapitre VII)?

1. LES CONSTATS QU'A PERMIS L'ANALYSE, MALGRÉ LES LACUNES DES MATÉRIELS EXPLOITÉS, MONTRENT DES CONVERGENCES.

Constats

Les constats essentiels sont:

- Le degré très élevé d'internationalisation de l'économie belge et, en particulier, le flux *beaucoup plus important* d'investissements directs étrangers entrant dans le pays que d'investissements belges sortants.
- La part *modeste* des délocalisations *au sens étroit*, c'est-à-dire avec perte d'activités et/ou d'emplois (103 cas selon l'enquête auprès des syndicats); 251 cas de délocalisation au sens étroit sont relevés par l'enquête auprès des Ambassades, soit 5% du nombre de filiales à l'étranger dans lesquelles les entreprises belges ont une ou des participations de plus de 10% (centrale des bilans)¹.

- Le fait que ces délocalisations se dirigent vers des pays d'accueil qui sont *principalement des pays directement voisins* - même si les délocalisations étroites vers l'Europe centrale (16%) et vers l'Extrême-Orient (15%) ne sont pas négligeables² - ce qui interpelle l'UE.
- Le fait que les délocalisations pour raisons *d'expansion et de diversification* sont beaucoup plus nombreuses que les délocalisations au sens restrictif.
- Que, finalement, les *délocalisations* au sens étroit sont la *conséquence* et non la cause première de nos difficultés (chômage, perte de compétitivité, trop faible progression sur certains marchés,...).

Compte tenu, en outre, du degré particulièrement élevé d'ouverture de la Belgique à l'étranger, notre *première conclusion* est qu'il faut *éviter tout repli sur soi*, tout protectionnisme. Cette conclusion vaut aussi bien pour notre pays que pour l'Union européenne.

2. C'EST À L'ENSEMBLE DES CAUSES PREMIÈRES QU'IL FAUT ESSAYER DE PORTER REMÈDE.

Ces causes premières sont - avant les coûts salariaux qui sont loin d'occuper la première place - l'évolution trop lente de la *structure de l'appareil de production* national, sa spécialisation insuffisante, le manque de qualifications d'une partie de sa main-d'oeuvre³, le manque d'agressivité de la pénétration belge sur des marchés éloignés et en forte expansion,...

Ces causes ont *elles-mêmes leurs racines dans l'accélération des mutations* en cours de l'économie mondiale, en bref, la mondialisation de l'économie et la globalisation de la stratégie des groupes.

Le renforcement de la concurrence qui en résulte a induit des changements économiques et sociaux dans le monde qui sont la cause des problèmes auxquels l'économie des pays européens se heurte aujourd'hui de plein fouet, les délocalisations n'étant qu'un des aspects de ces difficultés.

-
1. Dans le cas de la France, une étude récente estime que, à l'heure actuelle, moins de 5% du stock d'investissements directs à l'étranger détenu par les entreprises françaises correspond à des délocalisations entendues au sens strict (B. Madeuf, 1994).
 2. Sur base des 251 cas de la même enquête. Dans l'enquête des syndicats, pour les 91 cas où le pays d'accueil a été identifié, l'Europe de l'Est intervient à raison de 18% mais la part de l'Extrême-Orient tombe à 9%.
 3. Mais aussi dans certains cas, paradoxalement, l'utilisation incomplète des qualifications de celle-ci.

Les délocalisations ont permis et vont probablement continuer à permettre à certaines entreprises, en déplaçant à l'étranger des maillons plus faibles des chaînes de production, *de recentrer leur activité* sur les parties de leur appareil de production les plus spécifiques, les plus spécialisées, celles pour lesquelles elles ont le plus d'avantages comparatifs et compétitifs.

Investir

Les entreprises doivent donc, en intensifiant leurs investissements, au besoin même en substituant du capital au travail - moins qualifié - s'orienter davantage vers des productions technologiquement avancées, exploiter des niches étroites, voire très étroites, qui leur permettront d'augmenter la valeur ajoutée qu'elles engendrent sur le territoire, de créer des emplois de plus haute qualification, d'augmenter leur productivité et, finalement, d'améliorer leur compétitivité non salariale. Elles doivent offrir davantage de produits qui leur permettront de gagner des parts sur le marché mondial, entre autres sur les marchés en forte expansion.

C'est d'abord dans ces directions qu'il faut chercher la réponse aux différents problèmes auxquels les entreprises - et tout le corps social - sont confrontés aujourd'hui et, en particulier, aux délocalisations au sens restreint du terme.

Cette délocalisation étroite n'est pas un faux problème mais n'est pas non plus une fatalité.

La vraie question est que la solution ne peut être trouvée en demeurant dans le strict domaine des délocalisations préjudiciables à court terme mais en portant le fer *dans les problèmes fondamentalement structurels et qualitatifs* qui handicapent l'économie du pays et sa capacité concurrentielle au plan mondial.

Il convient de *prôner toutes les formes d'expansion à l'étranger*, y compris, au besoin, les délocalisations partielles qui permettent à certaines entreprises de se recentrer sur leurs productions les plus évoluées qui sont, ou qui devraient être, leurs points forts et ainsi créer de l'emploi, au moins à moyen terme, et le garantir à long terme.

C'est notre deuxième conclusion.

La responsabilité d'impulser ces changements se situe au niveau des dirigeants d'entreprises et de groupes.

Les pouvoirs publics doivent tout mettre en oeuvre pour que *toutes* les entreprises prennent conscience, quelle que soit leur taille, de la nécessaire évolution. Ils doivent les y inciter et créer toutes les conditions qui facilitent l'évolution dans le sens souhaité.

3. REFUS D'UNE SOCIÉTÉ DUALE

Refus d'une société duale

Les risques d'émergence d'une société duale ne peuvent être ni sous-estimés ni acceptés passivement. C'est notre troisième conclusion.

L'accroissement de la compétition internationale qui force les entreprises à rationaliser, et parfois à délocaliser, crée du sous-emploi structurel, principalement pour les travailleurs non qualifiés.

Une tendance forte semble peu contestable: les secteurs soumis à la concurrence internationale utilisent de la main-d'oeuvre de plus en plus qualifiée. Les travailleurs moins qualifiés - ou n'ayant pas les types de qualifications requises - ont de ce fait tendance à se réfugier dans les secteurs abrités, comme certains types de services⁴, ou bien se retrouvent au chômage.

Il s'impose de trouver des formules qui assurent un revenu décent aux personnes qui sont écartées du secteur exposé à cause de leur productivité plus faible et pour celles qui sont encore moins favorisées. Une redistribution active des revenus doit être organisée.

Une organisation de nouveaux marchés de services demande un encadrement de la part des pouvoirs publics (réglementations, infrastructures, etc...).

4. OBJECTIFS POUR LES POUVOIRS PUBLICS

Droits sociaux et environnement

Les pouvoirs publics ont aussi à combattre au plan international pour la nécessaire réduction des inégalités dans les conditions de travail, pour le respect des droits de l'homme et pour l'harmonisation des politiques de protection de l'environnement.

La stratégie proposée étant que notre économie ne se replie pas sur elle-même mais s'inscrive dans la tendance à l'expansion en adaptant son appareil de production aux exigences d'un dynamisme impulsé par la mondialisation de l'économie, la question des *droits sociaux* dans les pays à bas salaires, comme celles de la protection de l'environnement et, plus généralement, du respect des droits de l'homme ne peuvent qu'occuper le devant de la scène.

Le problème de l'insertion éventuelle de "clauses sociales" dans des accords bi- ou multilatéraux est souvent au centre des débats.

4. Y compris des services pour lesquels les besoins existent mais qui ne sont pas toujours couverts aujourd'hui (par exemple, besoins sociaux, services de proximité,...).

Pour cette raison, nous consacrons la section suivante à un rappel des principales thèses en présence pour illustrer toute la difficulté de la question.

B. La question controversée de la clause sociale

A la Conférence Internationale du Travail de juin 1994, dans sa réponse à la discussion de son rapport, le Directeur général du BIT rappelle, entre autres, une déclaration du délégué des travailleurs de la Finlande.

Qu'il nous soit permis de la citer en guise d'introduction à cette question: "... il n'existe pas de produit tout fait portant le nom de "clause sociale" qui devrait ou ne devrait pas être intégré dans les politiques et les mesures commerciales. On trouve beaucoup d'explications et d'idées fausses, parfois délibérées, sur ce que l'on entend par ce sujet. *En fait, ce dont nous avons à débattre c'est de l'intérêt et des modalités d'un éventuel encadrement social du commerce international.*"⁵

Dumping social

Dans les milieux syndicaux et patronaux en Occident on accuse les pays en voie de développement ou les nouveaux pays industrialisés de dumping social. On entend par là que, dans ces pays, il est produit à bas salaires (par des entreprises locales ou délocalisées) exportation vers l'Occident. Ce qu'il y a lieu d'entendre par dumping n'est pas clair, car on mélange deux notions à ce sujet. Certains s'orientent sur l'application des droits de l'homme et veulent éviter qu'on n'atteigne de bas salaires par le travail des enfants, des travaux forcés ou des conditions de travail inhumaines. D'autres vont plus loin et veulent instaurer une concurrence honnête dans le commerce international, en liant les conditions de travail et même la formation des salaires à des accords commerciaux internationaux.

Pour empêcher ce "dumping" on plaide pour:

1. l'insertion d'une clause sociale dans les accords commerciaux avec les pays à bas salaires, dans le but de prévenir les abus;
2. le prélèvement d'une redevance compensatoire dans le cas de dumping social (ou écologique).

Clause sociale

La clause sociale est devenue une formule magique facile mais imprécise, qui ne devrait pas seulement résoudre le problème des importations de produits à bon marché provenant des pays à bas salaires en garantissant à tous les travailleurs dans les pays en voie de développement une protection sociale et un salaire normal mais em-

5. C'est nous qui soulignons.

pêcher également les délocalisations d'entreprises des pays développés. En réalité, la formule ne sera jamais aussi simple. Même si l'on veut limiter la notion de clause sociale à l'insertion, dans les accords commerciaux, des droits de l'homme fondamentaux (pas de travail d'enfants, pas de travaux forcés, liberté syndicale) il faudra vaincre certains obstacles.

D'une part, des mesures concernant le travail des enfants, les travaux forcés et la liberté syndicale ont déjà été insérées dans les conventions internationales de l'OIT (Organisation Internationale du Travail). Celles-ci ont été ratifiées par une grande majorité de pays. D'autre part, l'article XX du GATT prévoit déjà un lien entre certaines normes pour le travail et le commerce international, mais ces normes ne comprennent pas les trois mesures précitées. Il faudrait donc compléter l'article XX du GATT par les conventions existantes de l'OIT. Le Parlement Européen a plaidé en faveur de cette insertion dans une résolution de février 1994.⁶

Lien avec les accords commerciaux

Les Etats-Unis ont prouvé qu'il est possible de lier les exigences sociales aux accords commerciaux, en insérant des clauses sociales dans certains accords commerciaux, par exemple dans l'ALENA⁷ fondée récemment. Un certain nombre de multinationales ont elles-mêmes élaboré un code de conduite, afin d'empêcher que leur produit ne soit associé à l'exploitation d'enfants. Enfin, certains accords commerciaux existants, pour des produits de base comme le cacao, le sucre et le caoutchouc, comprennent déjà la clause que le niveau de vie et les conditions de travail des travailleurs seront améliorés.

Mais J.M. Servais observe: "On peut néanmoins s'interroger sur les effets pratiques de telles dispositions, qui paraissent tenir davantage de la déclaration d'intentions que d'un véritable engagement juridique."⁸

Pour illustrer le caractère difficile de cette question on peut mentionner la réglementation du travail des enfants. Dans les pays en voie de développement le travail artisanal est souvent une affaire familiale qui implique la participation d'enfants. En outre, une interdiction du travail des enfants peut avoir l'inconvénient de faire empirer la situation de ces enfants, en raison de l'absence de possibilités de formation⁹.

-
6. Résolution sur l'insertion de clauses sociales dans les systèmes commerciaux unilatéraux et multilatéraux.
 7. Revue Internationale du Travail: doté d'une amorce de clause sociale, l'ALENA entre en vigueur, vol 133, 1994, no 1 p. 124.
 8. J.M.SERVAIS: La clause sociale dans les traités de commerce: prétention irréaliste ou instrument de progrès social. Revue internationale du Travail, Vol 128, 1989, no 4, page /467.

Mais quand on insère une clause sociale il faut se demander aussi qui en contrôlera l'application. L'OIT semble pouvoir s'en charger. Cette organisation exerce une pression et offre de l'assistance; elle n'applique pas de sanctions¹⁰.

En outre, certains défenseurs d'une clause sociale ne semblent pas prêts à se contenter de mesures concernant les droits de l'homme mais veulent plutôt insérer, dans une clause sociale, des exigences concernant le salaire minimal et la protection sociale. En prônant de telles mesures on ouvre "un débat sur l'autre dimension de la question, qui est la dimension du droit au développement¹¹". En effet, si l'on veut transplanter, au moyen d'une clause sociale, les salaires des pays développés dans les pays en voie de développement, on enlève à ces pays leurs avantages comparatifs et leurs chances de développement.

Résistance de l'ASEAN

C'est également dans cette optique qu'il faut prendre en compte le point de vue important défendu récemment, en mai 1994, à Singapour par les Ministres du Travail des pays de l'ASEAN.

Ils se sont opposés avec force contre une liaison obligatoire entre des conventions commerciales et des clauses sociales ainsi que les conditions de travail. "The Ministers are of the view that given their differing levels of economic development, developing countries should not be pressured into complying with standards based mainly on those in developed countries"¹².

On ne peut éviter de constater que, dans ces pays, les salaires sont beaucoup plus bas qu'en Occident, ce qui permet de mettre la théorie en pratique. Les pays à bas salaires peuvent se spécialiser dans la production d'assemblage ou de masse. C'est leur droit et cela garantit également leur développement dans le contexte d'une mondialisation de l'économie. La réponse de l'Occident ne devrait pas être de pratiquer le protectionnisme mais de s'adapter et d'apporter des modifications structurelles à son économie¹³. La production doit être basée sur nos avantages comparatifs: des produits de qualité et des produits de luxe avec des livraisons just-on-time.

Le flux commercial découlant de la spécialisation mondiale "devrait procurer des avantages mutuels, puisque chaque partie peut, par ces

9. M. Hansenne, Directeur Général du BIT : transcription de son exposé au séminaire sur "Les échanges internationaux et sa clause sociale: quels enjeux?", Bruxelles, 17.9.1993, page 7.

10. Idem p. 1.

11. Idem p. 5.

12. The Jakarta Post: Asean resists labor rights link to trade. 18.5.1994.

13. Voir chapitre IIB et aussi P. Romer "New goods, old theory and the welfare cost of trade restrictions", National Bureau of Economic Research, 1994.

échanges, acquérir de l'autre des produits qu'il serait plus cher de fabriquer sur place. Il ne convient donc pas de s'opposer systématiquement dans le Nord à une concurrence du Sud fondée sur l'existence et la permanence de conditions d'emploi moins favorables"¹⁴.

Droits d'importation compensatoires

La question cruciale qu'on doit poser, selon le Directeur général de l'OIT est celle-ci: les travailleurs pourront-ils recueillir, eux aussi, les fruits des avantages comparatifs?

Une solution suggérée par certains pour atteindre ce but est le prélèvement de droits d'importation compensatoires devant alimenter un Fonds permettant aux pays exportateurs d'aider à financer des programmes sociaux.

En fait, toute cette problématique de prélèvement de droits d'importation compensatoires va plus loin qu'une compensation de conditions de travail lacunaires, et on risque de vouloir corriger également les différences de salaire, ce qui nous conduit de nouveau au thème précité du "droit au développement".

Marrakech

A la conférence ministérielle du GATT à Marrakech, les Etats-Unis et, d'une façon plus nuancée, la Commission européenne, ont insisté pour qu'on se réfère implicitement aux questions sociales¹⁵.

Cette proposition a été rejetée par les pays en voie de développement, notamment la Malaisie ("Strongly opposed to the inclusion of this subject in WTO") et l'Inde ("express categorically that there is no merit in forcing linkages with trade where they do not exist").

En raison de toute cette controverse sur la clause sociale, on a décidé uniquement le 14.4.94 à Marrakech, que le "Comité Préparatoire de l'OMC" doit discuter les suggestions concernant l'insertion de points complémentaires dans le programme de travail de l'OMC.

Décision concernant la clause sociale

Monsieur De Meyer, du Centre National de Coopération au Développement a formulé brièvement ce qui peut nous servir de conclusion:

"Dans les médias et aussi dans les milieux syndicaux, la clause sociale est présentée souvent comme un instrument pour faire coup double. D'une part, on pourrait, au moyen de clauses sociales, empêcher la délocalisation et sauver à court terme l'emploi en Occident. D'autre part, on cherche à améliorer, par la clause sociale, les conditions sociales dans les pays du tiers monde. Pour ma part, je pense

14. J.M.Servais: o.c. p. 469

15. Secrétariat général du Conseil: Vers la réalisation de l'OMC (note à l'attention du Comité 113) Annexe IIIC (questions sociales), Bruxelles 5.5.1994.

qu'il est difficile de combiner ces deux objectifs¹⁶. " Que l'insertion de clauses sociales dans des accords commerciaux a un sens et qu'elles sont des tentatives louables et dignes d'être imitées n'est pas seulement prouvé par les codes de conduite incorporés par les sociétés multinationales dans leurs relations commerciales mais également par les clauses sociales insérées par les Etats-Unis dans leurs accords commerciaux.

Cependant, de telles clauses unilatérales ne constituent pas une solution durable pour la communauté internationale, parce que chaque pays les appliquerait selon ses propres vues.

Les clauses sociales de certains accords sur les matières premières nous conduisent à poser la question si de telles formulations juridiques et officielles peuvent avoir une valeur pratique. Même des fonctionnaires au sommet de l'OIT semblent douter de leur mise en pratique moyennant des contrôles et des sanctions.

Par ailleurs, on ne doit surtout pas perdre de vue que les Ministres responsables des pays de l'ASEAN rejettent implicitement de telles clauses. Comme il apparaît clairement que les contractants qui se trouvent de ce côté de la table ne seront pas d'accord, les clauses sociales ne paraissent certainement pas être pour demain.

Si, en outre, on tient compte du fait que le GATT a prié l'OMS de se pencher sur ce sujet et de lui présenter ses conclusions sous la forme de suggestions pour compléter le programme de travail", on a toutes raisons de douter de la possibilité de mettre en pratique une clause sociale imposée.

La déclaration du Directeur général de l'OIT est claire: "on a pu constater que si l'intégration du social dans le cadre de l'OMC/GATT avait évidemment l'avantage d'offrir des moyens d'action plus contraignants à travers des clauses sociales, cette action ne saurait être autonome. Elle devra nécessairement se référer à des normes et sans doute aussi à des procédures externes que l'OIT, grâce à sa structure tripartite et à son expérience, est la mieux placée pour lui fournir. Il y a tout lieu de penser aussi que, pour parvenir au consensus indispensable, il faudra encore beaucoup de temps et se limiter d'abord aux principes dont l'ensemble des parties contractantes sont prêtes à s'imposer le respect mutuel"¹⁷.

16. Commission consultative spéciale pour le Textile et l'Habillement: Forum concurrence Internationale et Délocalisation. Bruxelles, 14.12.1993 p. 16.

17. M. Hansenne - allocution à l'audition publique sur "La clause sociale et le commerce international: quels enjeux?" Parlement Européen, Bruxelles, 29.3.94.

*Propositions
pragmatiques*

Pour cette raison, le Directeur général de l'OIT défend cette solution pragmatique: pour éviter ces difficultés et tenter d'aborder le problème de manière plus globale, j'ai proposé moi-même, dans mon rapport à la Conférence internationale du Travail, une forme différente et plus systématique de méthodes de promotion. Il s'agirait de créer un mécanisme multilatéral permettant de passer systématiquement en revue les efforts déployés par les Etats Membres pour associer les travailleurs aux bénéfices économiques résultant de l'ouverture des marchés extérieurs. Ces progrès seraient évalués par rapport aux principes fondamentaux précédemment évoqués ainsi que par rapport à d'autres conventions pertinentes de l'OIT. Pour ne pas substituer une volonté extérieure, fût-elle internationale, à la volonté des partenaires sociaux du pays et tenir compte des particularités propres à chaque pays, *cette évaluation prendrait appui sur un système de consultation tripartite au niveau national* qui devrait périodiquement examiner quelles sortes de mesures ou d'améliorations pourraient être envisagées, compte tenu des gains réalisés par l'ouverture des marchés".¹⁸

Selon une déclaration faite à la presse, le Ministre R. Urbain estime aussi qu'il conviendrait de mieux encourager les pays en développement à améliorer la protection sociale de leurs travailleurs. Il avance par exemple, comme mesure positive, le fait d'accorder le statut de partenaire commercial le plus favorisé aux pays qui consentent des efforts en ce sens¹⁹.

C. Niveaux et domaines d'action

1. AU NIVEAU MONDIAL

1. *Commerce international*

Suite aux Accords signés en avril 1994 à Marrakech, qui clôturent les négociations de l'Uruguay Round, les responsabilités en matière de libéralisation du commerce international et de contrôle de sa loyauté sont confiées au GATT et surtout à la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC). Celle-ci, qui sera mise en place en 1995, se voit octroyer des compétences et des moyens beaucoup plus importants que ceux - limités - dont disposait le GATT.

Il est exclu d'évoquer ici les principaux changements introduits par ces Accords²⁰.

18. M. Hansenne. o.c.; c'est nous qui soulignons.

19. De Morgen, 16.04.94.

Epinglons seulement les quelques aspects suivants:

Recours exclusif au multilatéralisme

- Tous les pays signataires se sont engagés à avoir recours *exclusivement* aux procédures *multilatérales* - et non plus unilatérales ou même bilatérales - pour régler leurs différends.
- A cette fin, le Conseil général qui sera mis en place avec l'OMC servira *lui-même* d'"Organe de règlement des différends" et de "Mécanisme d'examen des politiques commerciales" ayant compétence sur l'ensemble des questions *commerciales* visées par l'OMC. Une procédure de règlement des différends beaucoup plus précise et détaillée (en 27 articles) a été arrêtée.
- L'Accord instituant l'OMC envisage un *cadre institutionnel commun englobant* l'Accord général tel qu'il a été modifié par l'Uruguay Round (Accord GATT de 1994), tous les accords et arrangements conclus sous les auspices du GATT et les résultats complets des négociations de l'Uruguay Round.
- Les Accords signés à Marrakech réalisent un progrès en intégrant de nouveaux secteurs: l'agriculture, les services, la propriété intellectuelle, le textile (AMF).

La question est évidemment de savoir dans quel délai l'OMC sera effectivement mise en place, quand elle pourra être opérationnelle et quel degré d'efficacité elle atteindra dans les différents domaines d'action.

2. *Distorsions aux conditions de travail et à la protection de l'environnement*

Environnement et développement durable

La *matière environnementale* entrera également dans les compétences de l'OMC; cette compétence sera partagée avec d'autres organisations internationales ad hoc (ONU, New York: Commission du Développement durable). Un comité spécial sera mis en place pour étudier la relation entre commerce et environnement.

L'important est évidemment que, pour l'avenir, un lien soit créé entre protection de l'environnement, développement durable et commerce international.

Matière sociale

Aucun accord n'a finalement pu être conclu en ce qui concerne un éventuel lien entre le commerce international et la *matière sociale*.

Le principe de la clause sociale n'est donc pas inscrit dans la déclaration finale de la Conférence²¹.

20. Ils doivent encore être ratifiés par une grande partie des 122 pays signataires; à la date du 15 août 94, 24 pays avaient ratifié les Accords de Marrakech.

C'est donc vers l'OIT et le BIT qu'il faut se tourner en toute logique pour qu'il applique ses normes et qu'il en édicte de nouvelles adaptées au nouveau contexte économique mondial, et pour qu'il renforce le contrôle et agisse par la voie de l'assistance et de la promotion.

Le *BIT* est invité par la Conférence internationale du Travail de juin 1994 (171 pays) à revitaliser l'OIT, à adapter ses moyens d'action compte tenu de l'évolution de la situation mondiale et de renforcer son efficacité. En d'autres mots, à provoquer une nouvelle renaissance de l'OIT, 75 ans après sa création et 50 ans après une première renaissance, en 1944, à la fin de la guerre. Le BIT doit en outre jouer un rôle de premier plan dans la préparation et la conduite du Sommet mondial pour le développement social des Nations Unies qui aura lieu en 1995.

Le *Directeur général* du BIT a, dans son Rapport à la Conférence de juin, formulé *une proposition* (voir à la fin de la section VIII.B. ci-dessus) qui serait susceptible de recueillir une large adhésion internationale parce qu'elle s'appuie sur les principaux fondamentaux de l'OIT, en particulier le tripartisme.

On notera, pour clore ce point, que le dumping social existe même entre les pays membres de l'Union, comme d'ailleurs entre les grands blocs de pays développés.

L'UE devrait donc trouver rapidement des solutions internes à son problème d'harmonisation sociale si elle veut pouvoir participer avec autorité et efficacité au dialogue mondial qui s'ouvrira sur ce problème.

3. *Expansion internationale des activités productrices*

Au niveau mondial, il faudrait assurer une actualisation permanente de la connaissance des *déplacements internationaux* d'activités productrices - et de leurs déterminants - y compris par les multinationales, le nombre de ces dernières étant d'ailleurs en très forte augmentation²².

Les institutions concernées sont la CNUCED et l'OCDE.

Des actions au niveau mondial sont indispensables. Leur handicap: la lenteur de la mise en oeuvre. Elles n'atteindront sans doute pas leur pleine efficacité avant plusieurs années.

21. Il aurait été dit que le comité de préparation de l'OMC examinerait s'il était opportun d'inclure les questions sociales dans les dossiers qui lui seront soumis.

2. AU NIVEAU DE L'UNION EUROPÉENNE

L'UE devrait avoir un rôle de *moteur et de relais* pendant la période transitoire.

1. Commerce international

Les engagements pris impliquent que l'UE et les pays membres oeuvrent pour que la nouvelle OMC se mette en place dans les meilleurs délais et pour que ses modes de contrôle et ses moyens d'action soient *efficaces*.

La compétence en matière de surveillance de l'évolution des pratiques de commerce déloyales appartient à la Commission. Or, il apparaît que cette surveillance pourrait être améliorée.

2. Expansion internationale des activités productrices: surveillance de l'évolution

Il serait souhaitable que l'UE mette en place une cellule de surveillance des déplacements internationaux d'activités productrices sur base d'une information améliorée; il conviendrait aussi d'assurer le suivi de l'évolution des déterminants de ces déplacements.

L'Union devrait veiller à l'efficacité des opérations de regroupement des entreprises, de rachat et de prise de contrôle, de participations croisées,... Ces opérations sont indispensables à la restructuration du tissu productif européen mais elles ne peuvent aboutir à des monopoles et à des abus de puissance.

3. Multinationales: droit des travailleurs à la concertation

En juin 1994, les Ministres des Affaires sociales de l'UE sont parvenus à un accord de principe concernant le comité européen d'entreprise.

Un tel dispositif est nécessaire compte tenu de l'emprise croissante des multinationales sur le commerce mondial. Il permettrait la diffusion, aux représentants des travailleurs, d'informations sur la situa-

22. Selon le Rapport tout récent de la CNUCED sur les investissements mondiaux 1994, les sociétés transnationales enregistrent à l'heure actuelle des ventes globales de 4.800 milliards de dollars, un volume plus important que celui des exportations mondiales de biens et de services (4.000 milliards de dollars en 1992). Le nombre de sociétés transnationales s'élevait à 37.000 au début des années quatre-vingt-dix (contre à peine 7.000 il y a vingt ans). Elles contrôlent aujourd'hui plus de 200.000 filiales dans le monde. Les 100 premières sociétés transnationales (non compris celles du secteur bancaire et financier) détenaient un total de 3.400 milliards de dollars en 1992, dont environ 40% étaient localisés en dehors de leurs pays d'origine.

tion du groupe et sur l'évolution probable de ses activités, de l'emploi et de l'investissement. Il devrait être un instrument qui puisse informer et amorcer le dialogue relativement à certains projets de délocalisation, au moins entre les Etats membres.

Cet accord de principe vise les groupes et les entreprises dont l'effectif global dépasse mille travailleurs au sein de l'Union européenne et, dans au moins deux Etats membres différents, au moins 150 travailleurs dans chacun d'eux.

Il semble que, actuellement, une trentaine seulement d'entreprises de l'UE disposeraient d'une structure se rapprochant du Comité européen. Les exemples belges seraient très rares.

4. Harmonisation interne

Sur le plan interne, les actions suivantes paraissent nécessaires:

- Rechercher un minimum de liaison entre les monnaies de manière à arriver à une stabilité monétaire au sein de l'UE, excluant les dévaluations compétitives.

En d'autres termes, adopter des réformes institutionnelles pour rendre le SME moins exposé aux attaques spéculatives, au besoin en acceptant qu'il soit adapté à la diversité des situations des pays de l'Union.

- Définir et conduire une politique plus ambitieuse *pour accélérer l'évolution de la structure de la production* et pour augmenter la productivité. Cibler une politique spécifique à l'égard des PME (spécialisation, expansion internationale).
- Veiller à ce que les commandes publiques soient traitées sur pied d'égalité, à ce qu'elles soient planifiées à moyen terme et à ce que leur publication soit assurée.
- Orienter davantage la R&D vers les technologies avancées dans des domaines où les entreprises européennes sont concernées.
- Investir dans les grandes infrastructures, en particulier de transports et de communications; pour ces dernières, le Sommet de Corfou (juin '94) ne semble pas avoir adopté de contributions décisives malgré le fait que l'Europe ait pris du retard par rapport aux Etats-Unis alors que, on l'a vu, les télécommunications sont un déterminant très important.
- Progresser dans l'harmonisation fiscale.
- Harmoniser les prélèvements sociaux.
- Contrôler les politiques d'aide aux investissements et leur application.

5. Handicap: les faiblesses institutionnelles et politiques de l'UE

Le Conseil extraordinaire qui doit se tenir en 1996 réussira-t-il à créer les renouveaux nécessaires, en particulier au niveau du Parlement européen?

3. AU NIVEAU DE LA BELGIQUE: ETAT FÉDÉRAL, RÉGIONS ET COMMUNAUTÉS

Vu les handicaps qui freineront la mise en place des politiques à mener aux deux niveaux précédents, *nombre d'actions* qui peuvent être mises en oeuvre à court et à moyen terme *relèvent* de la compétence de *l'Etat, des Régions et des Communautés*.

Le problème des délocalisations avec pertes d'activités et/ou d'emplois existe. Entre 1980 et 1992, de l'ordre de 60.000 emplois ont été perdus dans les secteurs qui ont été les plus touchés par les délocalisations. Mais ces pertes ne sont certes pas toutes à imputer aux délocalisations.

Aurait-il été possible de conserver les emplois détruits? Les pertes n'auraient-elles pas été au moins aussi grandes si les entreprises n'avaient pu transférer à l'étranger les maillons les moins compétitifs (utilisant le plus de main-d'oeuvre à "bas" salaires dans des productions très standardisées) de leurs chaînes de production? Dans un certain nombre de cas, ces entreprises ont pu, grâce à ces transferts se recentrer sur leurs activités les plus spécifiques ou développer des activités de commerce et de services (cfr. le secteur du diamant).

Les analyses qui ont été conduites ont surtout montré que ces délocalisations n'étaient qu'une conséquence du problème plus général d'une inadaptation relative de l'appareil de production belge, de spécialisations insuffisantes, compte tenu des mutations accélérées de l'économie mondiale.

La *politique* à mettre en oeuvre doit avant tout *viser à remédier à ces insuffisances structurelles* et qualitatives en agissant sur les facteurs déterminant leur évolution et, ce faisant, améliorer la position compétitive du pays et permettre la création d'emplois nouveaux et plus qualifiés.

Les objectifs des entreprises doivent être de gagner des marchés, de se classer mieux au niveau mondial, dans leur secteur, en *exploitant des niches* plus ou moins étroites, qu'il s'agisse de très grandes entreprises ou de PME, même de petite taille. Il existe des *exemples probants* dans notre pays.

Enfin, la Belgique ne peut négliger la nécessaire coopération constructive avec les pays d'Europe orientale ni les relations économiques avec les Régions qui constituent l'hinterland naturel de l'Europe: le Moyen-Orient et l'Afrique.

Comme déjà indiqué, la politique souhaitable ne peut viser le phénomène des délocalisations, sorti de son contexte économique, mais devrait avoir un objectif d'expansion internationale.

Les *risques* sont:

- Que le *chômage* n'augmente encore à court terme, voire à moyen terme; il faut donc une politique qui assure des revenus aux travailleurs, souvent moins qualifiés, qui en seraient victimes, qui prenne en charge la requalification des travailleurs et qui crée des emplois dans les secteurs moins exposés à la concurrence internationale.
- Que, en évoluant davantage vers une société de commerce et de services, la *vulnérabilité* de notre pays n'augmente; il faut assurer le maintien d'une base industrielle forte - c'est une opinion souvent défendue - même si l'emploi dans l'industrie devait descendre quelque peu sous la barre des 20%.

Le renouvellement de l'emploi doit provenir des investissements à effectuer dans des technologies de pointe. La perte de bases industrielles solides tarirait une des conditions indispensables aux progrès de la recherche.

Quelles pistes d'action peuvent être proposées pour contrecarrer le risque de montée de notre vulnérabilité et gagner le challenge posé?

- Promouvoir une plus grande *expansion internationale* de la Belgique: commerce extérieur, investissements directs et participations à l'étranger, plus grande diversification géographique, en particulier vers les marchés en forte expansion, par exemple d'Extrême-Orient.
- Sensibiliser et *responsabiliser* les dirigeants des entreprises, quelle que soit la taille de celle-ci, pour qu'elles progressent au plan mondial et qu'elles intensifient leurs investissements.
- Mettre en place *une politique "industrielle" spécifique*, s'adressant à toutes les *PME*, avec les objectifs suivants:
 - faire évoluer leurs produits vers une qualité haut de gamme;
 - comprendre que leurs produits doivent faire l'objet d'un effort permanent de renouvellement;
 - stimuler la créativité;
 - au besoin, produire des séries limitées mais livrées just-in-time pour exploiter l'atout que constitue la proximité géographique;

- augmenter la productivité en recourant davantage à l'informatique (ex. le système CAD - CAM) ;
- à l'exportation vers des marchés lointains, être parrainées par des grandes entreprises.
- Assurer la *stabilité institutionnelle*; viser à la simplification et à la stabilisation des lois et règlements; c'est particulièrement nécessaire pour les législations fiscales et environnementales.
- Accroître l'effort de R&D, privé et public, orienté vers les activités de haute technologie, ainsi que la diffusion des résultats obtenus; contribuer à leur mise en oeuvre.
- Améliorer, d'une manière générale, la capacité d'adaptation de la main-d'oeuvre aux mutations économiques et sociales en mobilisant l'enseignement et en investissant dans la formation et le recyclage.
- Promouvoir la *créativité* dans tous les domaines: à tous les niveaux de la production mais aussi dans les activités sociales et artistiques ainsi que dans tous les autres types d'activité.
- Améliorer les *infrastructures* (avec l'aide financière des institutions européennes).
- Renforcer l'attractivité de la Belgique pour les investisseurs étrangers et pour l'accueil de centres d'excellence des multinationales.
- Alléger davantage le *coût du travail* par une réforme des prélèvements obligatoires qui soit favorable à l'emploi et se situe dans la perspective tracée par le Livre blanc de la Commission européenne.
- Assurer une *surveillance* minimale des *déplacements d'activités productrices* (émigrantes et immigrantes) par:
 - la mise en place d'une cellule d'observation;
 - le renforcement de la compétence économique des postes diplomatiques belges à l'étranger; leur contribution à des enquêtes régulières;
 - l'amélioration de l'appareil statistique: balance des paiements (IDE à sectorialiser), centrale des bilans (qualité et contrôle), licenciements collectifs et plans de restructurations, etc...

Bon nombre de pistes d'action suggérées relèvent en fait de la compétence des Régions et des Communautés, qu'il s'agisse d'infrastructures, d'enseignement, de R&D,...

Certaines d'entre elles pourraient être plus ciblées à ces niveaux institutionnels. On peut citer, à titre d'exemple, toutes les actions visant les entreprises et notamment les PME. Les Régions sont en mesure

de mieux connaître les entreprises, de suivre leur évolution, d'observer les transferts d'activités, tant immigrants que émigrants, et d'essayer de prévoir de futurs déplacements.

A. Les grands constats et quelques conclusions

L'analyse de la délocalisation des entreprises a été conduite en utilisant à peu près toutes les sources de données existantes ainsi que les voies qui ont paru susceptibles de fournir un matériel original, qu'il s'agisse de faits ou de chiffres.

Bien sûr, la présente étude consacrée au phénomène, tel qu'il se présente en Belgique, n'épuise pas le sujet. Pas mal d'aspects auraient mérité d'être approfondis. Le matériel dont on a pu progressivement disposer n'a pas toujours pu être exploité à fond, le rassemblement des données sollicitées ayant requis beaucoup d'efforts et la rentrée d'une partie de celles-ci ayant été tardive.

Malgré l'insuffisance des sources, les voies d'analyse qui ont été suivies semblent permettre de tirer un certain nombre de conclusions relevantes.

Avant de rappeler les résultats essentiels de la recherche effectuée sur base de ces données, il y a lieu d'évoquer deux autres aspects de l'étude. L'un concerne l'approche conceptuelle du phénomène ainsi que les fondements théoriques sur lesquels on s'est appuyé, l'autre illustre les problèmes que posent les sources statistiques utilisées.

L'absence de définition claire et unanime de la délocalisation, tant dans la littérature scientifique que dans les documents des organisations internationales, constituait un premier obstacle. Les

délocalisations sont un phénomène multiforme et évolutif qu'il est donc difficile d'appréhender sans ambiguïté; aussi, n'est-il pas étonnant que le terme soit employé avec des sens très différents.

Il s'imposait donc d'essayer d'élaborer des concepts plus clairs. Après plusieurs tentatives, l'on a pu aboutir à un ensemble de définitions qui permet de classer les principaux aspects du phénomène. Les catégories établies ne suppriment cependant pas toutes les zones d'ombre et de recouvrement. Les différents aspects du phénomène peuvent néanmoins être mieux cernés et, espérons-le, les diagnostics être moins équivoques.

Les catégories suivantes ont été distinguées: délocalisations au sens étroit du terme - c'est-à-dire avec arrêt ou réduction de l'activité et/ou de l'emploi dans le pays d'origine - délocalisations pour raisons d'expansion, délocalisations de diversification et, enfin, une catégorie dans laquelle ont été versés tous les cas que nous avons été amenés à considérer comme n'étant pas des délocalisations parce que l'implantation à l'étranger était en quelque sorte *contrainte* pour différents types de raisons (voir Chap. II, section A).

En parallèle, les fondements théoriques des délocalisations ont fait l'objet d'une recherche. Les théories les plus importantes, qui ont apporté certaines vues pénétrantes sur le phénomène, sont celles de Ricardo, Heckscher-Ohlin, Samuelson, Leontief, Vernon et, surtout, Porter. Cette analyse théorique a conduit à d'importantes conclusions (voir chap. II, B). Quelques-unes seront rappelées dans les pages qui suivent.

Dans un autre ordre d'idée, on se doit de souligner le caractère souvent incomplet et hétérogène du matériel sur lequel s'appuie chacune des approches explorées. Ce qui ne leur permet pas, *considérées isolément*, de saisir correctement l'ampleur actuelle et l'évolution des délocalisations à l'étranger (au sens étroit comme aux sens plus larges) dans lesquelles des entreprises de notre pays peuvent être engagées.

On ne citera qu'un seul exemple pour illustrer ces difficultés.

L'analyse des importations (comme des exportations) de produits provenant des pays d'*Europe occidentale* dans lesquels sont implantés des établissements délocalisés, pour tenter d'isoler la partie de ces flux qui proviendrait de ces établissements, n'a pas été possible tant le commerce de l'UEBL avec ces pays est intense et concerne quasi toute la gamme des produits manufacturés. Au surplus, les flux du commerce intra-européen contiennent, à côté des échanges strictement commerciaux et de produits fabriqués en délocalisation dans ces pays proches, également des produits délocalisés provenant de pays plus lointains mais qui transitent par d'autres pays européens.

L'étude de ces aspects très complexes aurait requis un travail beaucoup plus important qui aurait dû s'appuyer sur l'organisation d'enquêtes approfondies sur les filières par lesquelles transitent des produits de délocalisation, en particulier par les filiales des réseaux que constituent les multinationales¹.

Un volet essentiel de la mécanique des délocalisations n'a donc pu être analysé. Il devrait pouvoir l'être à l'avenir. Ce n'est pas le seul volet resté dans l'ombre! De nombreuses autres insuffisances du matériel statistique sont relevées dans les chapitres IV, V et surtout VI.

Ces quelques observations permettent déjà de tirer plusieurs *conclusions*, d'ordre *méthodologique*:

- Le travail de collecte d'informations et d'analyse devrait en tout état de cause être poursuivi et approfondi; l'objectif étant d'atteindre l'exhaustivité et d'améliorer la qualité de l'information.
- Les bases de données qui relèvent de l'appareil statistique traditionnel doivent aussi être améliorées: statistiques douanières, flux de la balance des paiements (investissements directs de et à l'étranger, travail à façon,...), participations à l'étranger extraites de la centrale des bilans, listes de demandes de licenciement collectif, coûts de ceux-ci et des diverses mesures d'accompagnement, tant pour le secteur privé que pour les pouvoirs publics, etc... L'objectif doit être de combler les lacunes - par exemple la non-sectorialisation des investissements directs (IDE²), d'améliorer la qualité et la fiabilité des données introduites dans les banques (fichier des participations, par exemple).

Quant aux *conclusions* ayant trait au phénomène des délocalisations proprement dit, elles sont permises par la *convergence* manifeste des *constats* qui ont pu être effectués dans les six approches générales explorées et dans les analyses sectorielles.

Les conclusions qui sont strictement en relation avec les résultats de la recherche entreprise sont, très synthétiquement, les suivantes:

1. Les *importations totales* de produits *manufacturés* (hors diamant) en provenance des pays réputés de délocalisation - d'Extrême-Orient (hors Japon), d'Afrique du Nord, d'Europe du Sud (3 pays) et, plus récemment, d'Europe orientale - ne repré-

1. Une enquête approfondie de ce type a été réalisée auprès des postes diplomatiques français, à l'automne 1993, à la demande du Ministère de l'Economie.
2. On peut mentionner aussi l'impossibilité de séparer, au sein des IDE, les prêts internationaux transitant par les centres de coordination des prêts réellement affectés à l'activité productrice, sur base du matériel dont le Bureau a pu disposer.

sentent *que* 6% des importations manufacturières de l'U.E.B.L. (en 1992, 190 milliards sur 3.160 milliards de FB)³.

Et ce flux, très minoritaire, ne contient *qu'une fraction* - mais qu'il est *impossible de déterminer* - de produits provenant d'activités délocalisées!

D'autres produits de délocalisation transitent, on le sait (exemples: vêtements; articles en cuir), par des pays voisins; leur part exacte est tout aussi impossible à préciser!

Les produits concernés relèvent d'un nombre assez limité de secteurs: le textile, l'habillement, le cuir - chaussures - maroquinerie, la construction électrique et électronique, les jeux et jouets,... Il s'agit le plus souvent de biens de consommation à forte intensité de main-d'oeuvre.

Plus significatif est le fait que le *solde* commercial de l'UEBL, avec les zones traditionnelles de délocalisation, est *positif et qu'il augmente*. Le solde global du commerce avec ces zones atteint en '92, 128 milliards de francs et s'est accru de moitié depuis 1986. Grâce au fait que l'U.E.B.L. livre à ces zones d'importantes exportations de biens d'équipement, de produits chimiques,... et même d'automobiles.

2. Le *travail à façon* confié à l'étranger par des résidents belges est de faible importance: en 1992, 14 milliards de FB seulement (hors matières fissiles). Mais l'image que donne sa répartition géographique est peu différente: les trois pays jouxtant directement la Belgique emportent les trois-quarts de ces travaux. Pour le reste, seule la Tunisie apparaît relativement concernée.

Le *solde* des flux entrants et sortants serait très largement positif (71 milliards de FB, selon la balance des paiements).

3. Les *investissements directs effectués dans des entreprises à l'étranger* (IDE) par des résidents belges peuvent être subdivisés en deux grandes composantes.

La première composante comprend les *prises de participation, les créations et extensions*. Celles-ci ont connu une forte croissance. En flux *bruts* (c'est-à-dire sans les désinvestissements), elles ont atteint un maximum de *165 milliards* en 1989 et en 1990. Le montant était réduit de moitié en 1992.

Mais, les IDE du même type effectués *en Belgique* par des résidents étrangers étaient, en 1992, *quatre fois plus importants* que le flux émigrant; ce multiplicateur a presque doublé de 1988 à 1992. Le flux d'IDE immigrant *brut* atteignait un maximum de 303 milliards de FB en '92.

-
3. Cette part tend toutefois à croître. Et, en quantité, les importations augmentent davantage qu'en valeur.

La part des IDE des résidents belges se dirigeant vers les zones réputées de délocalisation reste *modeste*: moins de 5%. En 1992, ils sont orientés à plus de 80% vers les pays de l'UE et de l'AELE et, principalement, vers les quatre pays limitrophes. De ces quatre mêmes pays provenaient, la même année, 83% des IDE investis en Belgique par des non-résidents. La France vient largement en tête avec 32% du total des IDE immigrants.

Un flux brut non négligeable (en moyenne 3,7%) des investissements belges s'est dirigé vers les paradis fiscaux des Caraïbes.

La deuxième composante des IDE concerne les *prêts financiers*.

Si le solde des investissements (1ère composante) est favorable à la Belgique, puisqu'il est très positif, il n'en est pas de même pour le solde des prêts financiers⁴. En 1992, le solde UEBL est de même ordre de grandeur que le solde des participations, créations et extensions mais il est cette fois négatif ce qui correspond à une exportation nette de capital.

4. *Participations à l'étranger (filiales)* selon la centrale des bilans de la BNB.

En 1992, on dénombrait 5100 participations dans 4.700 filiales à l'étranger par 2.400 sociétés mères⁵. Dans la majorité des cas, elles sont l'actionnaire majoritaire.

La plus forte augmentation du nombre des participations s'observe en '90 (+400) et en '91 (+700). La même tendance s'observe pour l'augmentation du nombre de sociétés mères belges détenant ces participations.

85% des participations sont logés dans les pays de l'OCDE; 73% le sont dans les pays de l'Union. Ces parts sont restées stables durant la période '87-'92. *Quelques pour-cent* seulement sont dirigés vers les zones dites de délocalisation. La part de 3 pays d'Europe centrale est en augmentation (2,3% en '92).

5. *L'enquête menée auprès des syndicats*, sur base des listes de licenciements collectifs, confirme que la délocalisation, dans son acception restrictive, est *peu importante*. Dix pour-cent (103 cas) sur les mille demandes de licenciement collectif correspondraient à des cas de délocalisation au sens *étroit*, c'est-à-dire avec pertes d'activité et/ou d'emploi⁶. Selon l'enquête, ces cas

4. En flux bruts - prêts accordés - entrant et sortant de l'UEBL, les *prêts financiers* entre sociétés affiliées sont extrêmement importants. Ceci est dû au transit par les centres de coordination de capitaux considérables. Il ne s'agit toutefois, le plus souvent, que de pure inscriptions comptables. En termes de soldes relatifs aux résidents, les flux se dirigent en ordre principal vers les pays de la CE-10 et surtout vers l'Allemagne.

5. Le nombre de filiales françaises dans le monde, relevé par enquête de la DREE (Ministère de l'Economie) s'élevait à 12.300 en 1992, ce qui souligne l'importance du chiffre belge.

auraient eu pour effet la perte de 11.400 emplois soit 16% des 73.000 emplois concernés par les licenciements collectifs recensés.

Près de la moitié des délocalisations connues se sont faites vers les quatre pays voisins (France et Pays-Bas en tête). Les secteurs en cause sont surtout le métal (plusieurs branches), la chimie, l'habillement et le textile.

6. L'importante *enquête*, en trois phases, auprès des *postes diplomatiques belges*, dans septante pays, a permis de recenser 1.577 cas d'activités *implantées à l'étranger actuellement*.

Un sixième (251 implantations) pourraient être des cas de délocalisation au sens étroit (en ce compris les 103 cas mentionnés par les syndicats). Il y aurait eu fermeture de l'entreprise en Belgique dans vingt cas seulement.

Toutes ces sources confirment que le phénomène des délocalisations au sens étroit n'a, jusqu'en 1992-93, qu'une ampleur limitée, même s'il a tendance à croître, en Europe orientale surtout.

Les *secteurs* faisant l'objet de délocalisations sont le plus souvent les mêmes dans les différentes approches; ce sont les secteurs réputés de délocalisation, déjà cités.

Les *facteurs déterminant* les délocalisations, indiqués par les enquêtes, sont nombreux. Un examen complet est présenté dans le chapitre V.A.

Citons les, dans l'ordre décroissant des fréquences avec lesquelles ils apparaissent dans l'enquête des Ambassades: présence sur les marchés étrangers, agrandissement et expansion, forces de travail, réglementations publiques, restructuration, présence de matières premières et coûts de transport, diversification. Pour une partie, ces causes ne sont en fait que l'expression des contraintes qu'exercent les tendances fortes que sont la mondialisation de l'économie et la globalisation de la stratégie des entreprises (expansion, restructuration, spécialisation).

Relevons que les coûts salariaux sont loin de venir au premier rang. L'enquête rapide effectuée dans l'industrie agro-alimentaire indique que la cause "bas coûts salariaux" ne se classe qu'au septième rang. Selon l'enquête des syndicats, les coûts salariaux n'interviendraient

-
6. Il faut ajouter que, dans un peu plus de la moitié des cas, les réponses des syndicats ne donnent aucune information sur la cause du licenciement. Les listes de demandes dont on a pu disposer se rapportent à la période 1985-1993; toutefois elles sont en nombre très incomplet pour les années 1985 à 1989, particulièrement pour le VDAB.

que dans 30% des cas de licenciement collectif avec délocalisation, relevés par eux.

7. A côté des délocalisations au sens étroit, il y a des délocalisations qui répondent à des besoins *d'expansion*, de présence sur des marchés étrangers et de *diversification* d'activités. Ce sont les deux catégories de délocalisation *au sens plus large*. Le plus souvent, elles n'engendrent évidemment pas de pertes d'emplois; elles ont au contraire renforcé les entreprises belges.

Elles sont en plus grand nombre (de l'ordre de 34%) que celles de la première catégorie. En outre, dans les 47% de cas classés dans la catégorie des non-délocalisations (liste des Ambassades), bon nombre sont des implantations d'expansion mais dont la présence dans le pays d'accueil est contrainte, soit pour des raisons d'ordre réglementaire, soit pour de purs motifs commerciaux, soit par la proximité de matières premières.

8. Les *impacts sur l'emploi* sont délicats à calculer, particulièrement en termes bruts.

Dans le chapitre IV.A une tentative d'évaluation de la variation de l'emploi de 1980 à 1992, dans les branches les plus exposées à la délocalisation (textile, vêtements, cuir, électrique-électronique), constate une réduction de 60.000 emplois⁷. Les délocalisations ne sont évidemment pas seules en cause; bien d'autres facteurs ont joué un rôle.

Dans les cinq branches où le phénomène est déjà ancien, qui sont analysées au chapitre VII.A, la réduction totale de l'emploi, de 1980 à 1992, a été chiffrée à 42.000 soit 32% de l'emploi de 1980⁸.

Dans le secteur du métal, les créations et destructions *brutes* et la variation nette de l'emploi total, de fin '85 à mi-'93, ont pu être calculées (voir au chapitre VII.B.3). Pour l'ensemble du secteur la perte *nette* est de 26.000 emplois (-15%).⁹

Ces réductions d'emploi sont douloureuses. Mais seule une fraction limitée semble pouvoir être imputée aux délocalisations. Les problèmes de restructuration, de productivité, d'évolution technologique,... et la récession auraient eu une influence prédominante.

-
7. Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, la réduction serait, pour la même période, de 157.000 emplois. Durant la sous-période 1986-92, les mêmes branches ont perdu 30.000 emplois alors que l'emploi était pratiquement stabilisé dans le reste de l'industrie manufacturière.
8. Les pertes auraient été plus grandes de 1975 à 1980 (-60.000).
9. Ces chiffres ont pu être obtenus grâce à la collaboration de Fabrimétal.

Pour la plus grande partie, ces réductions d'emploi ne se seraient-elles pas produites même en l'absence de délocalisations?

Aurait-il été possible de conserver ces emplois?

Les pertes n'auraient-elles pas été plus grandes si des entreprises n'avaient pu transférer à l'étranger les maillons *les plus faibles* et les moins compétitifs (utilisant le plus de main-d'oeuvre à bas salaires dans des productions très standardisées) de leur chaîne de production? Quelle que soit la forme de transfert: filiale ou sous-traitance.

Dans un certain nombre de cas, des entreprises ont grâce à des délocalisation partielles pu se recentrer sur leurs activités les plus spécifiques et, en procédant à une substitution de capital au travail, accroître leur productivité et/ou développer des activités de commerce et de services.

9. *Quelles est la vulnérabilité des secteurs pour l'avenir?*

Il n'y a pas de réponse globale à cette question. Les risques varient très fort d'un secteur à l'autre. Il est donc préférable de se référer aux analyses des douze secteurs qui font l'objet du chapitre VII. En effet, l'intérêt de ces analyses est de tenter de comprendre la dynamique de la délocalisation, ainsi que les forces en action, dans chacun de ces secteurs.

Citons seulement trois exemples contrastés. Dans le secteur de l'habillement, fort touché de longue date, les risques restent grands (voir enquête de la Fédération). Dans la chimie et dans le secteur du verre la vulnérabilité, à court et à moyen terme, semble faible compte tenu, notamment, du poids des investissements considérables réalisés ces dernières années en Belgique.

Dans l'UE, l'assemblage automobile, particulièrement au niveau de ses nombreux sous-traitants, est soumis à des pressions plus fortes dues aux efforts de restructuration du secteur pour redresser sa compétitivité.

Les constats de l'*analyse théorique* ainsi que la *forte convergence* des observations qu'ont permises les différentes approches chiffrées, conduisent aux mêmes conclusions:

- les délocalisations au sens étroit sont d'ampleur relativement modeste;
- l'impact négatif sur l'emploi semble limité; mais il est impossible de distinguer les pertes d'emplois dues aux délocalisations;
- les pays qui attirent l'essentiel des implantations sont les pays européens, particulièrement quatre voisins directs, la France, les Pays-Bas, l'Allemagne et le Royaume-Uni;

- souvent, les pays “réputés” de délocalisation sont aussi ceux où la progression du commerce est la plus vive et d’où provient la pression concurrentielle la plus forte;
- la présence belge, sous les diverses formes, est trop faible dans les Régions du monde où les marchés sont les plus porteurs.

Pour ces raisons, on conclut qu’*il faut éviter tout repli protectionniste, qu’il s’agisse de notre pays ou de l’Union européenne.*

Cette conclusion implique que l’Union, comme les pays qui la composent, *contribuent avec force* à la mise en place de la nouvelle organisation mondiale *du commerce* ainsi qu’à la définition et à l’adoption des dispositions qui assureront la croissance d’un commerce mondial plus régulé, où seront contrôlées et éliminées les pratiques déloyales (unfair).

Il devrait en être de même, en collaboration avec d’autres organisations mondiales, pour le respect des droits sociaux, pour l’harmonisation des politiques de protection de l’environnement et, plus généralement, pour le respect des droits de l’homme.

L’expansion internationale des investissements étrangers directs, de toutes formes, devrait faire l’objet d’un suivi plus attentif de la part d’institutions mondiales, de l’UE et de notre pays.

Comme les flux *immigrants* en Belgique, qu’il s’agisse d’investissements étrangers, de travail à façon,... sont *beaucoup plus grands* que les flux *émigrants*, il apparaît que la Belgique reste attractive. Même si différents signes indiquent que certains facteurs d’attractivité auraient perdu de leur force depuis quelques années.

Attractive, la Belgique l’est *d’abord* pour les pays européens et particulièrement *pour ses voisins directs*.

En même temps, la Belgique est elle-même attirée en premier lieu par les pays avoisinants.

Cette très forte polarisation sur des pays rapprochés n’indique-t-elle pas que la Belgique doit rechercher *une expansion internationale* plus large, particulièrement dans les Régions du monde où la croissance économique est forte, d’abord en Extrême-Orient, mais aussi dans la zone ALENA, en Amérique latine,... Et cela, non seulement par ses exportations mais aussi par des investissements directs.

Même si l’importance des implantations et des participations belges à l’étranger montre que nos entreprises prennent part au mouvement de mondialisation, ne faut-il pas se demander *si c’est dans une mesure suffisante?*

L'objectif des entreprises doit être de gagner des marchés, de se classer mieux au niveau mondial, dans leur secteur, *en exploitant des niches* plus ou moins étroites, qu'il s'agisse de très grandes entreprises ou de PME, même de petite taille. Pas mal d'*exemples* prouvent que c'est une des voies principales du succès.

En se spécialisant davantage, en développant des activités technologiquement plus avancées, en recherchant une créativité maximale, en développant des activités de commerce et de service (cfr. diamant), les entreprises permettront de *sauver* de l'emploi - et d'en créer - *à moyen et à long terme*.

Dans le contexte actuel de concurrence mondiale plus exacerbée, les entreprises doivent tendre à recentrer leurs activités autour de leurs pôles d'excellence pour pouvoir profiter des économies d'échelle d'une production plus large.

Quelle que soit leur taille, les entreprises sont les premiers acteurs concernés et elles doivent *toutes* être conscientes des objectifs.

Les pouvoirs publics doivent apporter leur contribution pour encourager et faciliter ces évolutions.

Mais il est probable que le chômage augmentera encore à *court* terme, voire à moyen terme, suite à l'accélération de la mondialisation de l'économie et sans doute des délocalisations. Il *faut* donc une politique de soutien aux travailleurs, souvent moins qualifiés, qui en seraient victimes et une politique de requalification des travailleurs et de création de postes de travail dans des secteurs moins exposés. Cette dernière politique implique de promouvoir l'adaptabilité des travailleurs. C'est une contrainte que les perspectives démographiques, qui prévoient que les sortants seront plus nombreux que les entrants dans le marché du travail, imposent également.

Un autre risque est que, en évoluant davantage vers une société de commerce et de services, la *vulnérabilité* de l'économie de notre pays *n'augmente*. Il *faut* assurer le maintien d'une base industrielle forte même si l'emploi dans l'industrie manufacturière devait descendre encore quelque peu sous la barre des 20%, compte tenu de la nécessaire augmentation de la productivité.

B. Pistes pour l'action

Quels *types d'actions* sont *nécessaires* pour relever les défis posés par la compétition mondiale et pour contrecarrer le risque de montée de notre vulnérabilité?

- Accroître l'effort de *R&D*, privé et public, orienté vers les activités de haute technologie, ainsi que la diffusion des résultats obtenus.

nus; contribuer à leur mise en oeuvre.

- Améliorer l'enseignement et la *formation* et promouvoir la *créativité*, dans tous les domaines.
- Accroître l'effort d'investissement dans le pays (les capitaux ne sont pas rares et le taux d'épargne est particulièrement élevé en Belgique).
- Promouvoir l'expansion de l'*investissement belge à l'étranger* en s'appuyant sur les organismes existants (SBI, GIMV, SRIW, Ducroire,...); renforcer la présence belge sur les marchés en forte expansion (Extrême-Orient, Amérique,...); associer et progressivement intégrer l'Europe de l'Est (pays PECO); rechercher des complémentarités constructives avec les pays du Tiers-Monde, en particulier de l'Afrique et de l'Asie occidentale, partenaires naturels de l'Europe.
- Renforcer l'*attractivité* de la Belgique pour les investisseurs étrangers.
- Combattre les inégalités et lutter contre toutes les pratiques illégales, déloyales ou inhumaines; s'appuyer, à cette fin, sur les organisations internationales à différents niveaux.

A quels niveaux les actions devraient-elles être décidées et mises en oeuvre?

Les différentes pistes sont explorées au chapitre VIII.

1. AU NIVEAU MONDIAL

- *Commerce international*: organisation; contrôle; *moyens d'action* pour combattre tous les abus et pratiques déloyales; réciprocité de l'ouverture des marchés.
- *Expansion internationale des activités productrices*: actualisation permanente de la connaissance des déplacements internationaux d'activités productrices; suivi de l'évolution des *déterminants* de ces déplacements.
- *Distorsions aux conditions de travail*: règles et normes; modalités de contrôle par un mécanisme multilatéral.
- *Inégalités dans les réglementations de protection de l'environnement*: réduire les inégalités, étendre l'espace géographique et le champ d'application.

Ces actions au niveau mondial sont indispensables. Leur handicap: la lenteur probable de leur mise en oeuvre.

2. AU NIVEAU DE L'UNION EUROPÉENNE

L'UE devrait avoir un rôle *moteur et de relais* pendant la période transitoire.

- Assurer une surveillance des pratiques de commerce déloyales, tant au plan international qu'au niveau intérieur à l'UE; accélérer le traitement des plaintes.
- Mettre en place une *cellule de surveillance* des déplacements internationaux d'activités productrices. Poursuivre la procédure en cours et obtenir la mise en place dans les meilleurs délais des comités d'entreprise européens.
- Créer un *Ducroire* européen.
- *Harmonisation interne* (orientations, voir le chapitre VIII).

On a vu que les délocalisations, *des trois catégories* que nous avons distinguées, concernent en premier lieu les pays les plus développés et particulièrement les *pays européens* les plus proches.

L'Union européenne est interpellée au premier chef par cette situation et plus généralement par les problèmes communs qui se posent aux pays qui composent l'Union (de compétitivité, au sens large; problèmes structurels et de perte d'activités et d'emplois), *dont les délocalisations vers l'étranger ne sont qu'une conséquence*.

L'Union européenne est malheureusement faible et ses institutions souffrent d'une paralysie relative. Si le Marché unique s'est mis effectivement en place - mais avec des retards et des lacunes importants (par exemple l'harmonisation fiscale) - des volets essentiels n'ont pas ou guère progressé: l'UEM, l'Europe sociale, l'Europe de l'environnement, l'Europe politique,...

C'est néanmoins *au niveau de l'Union européenne* (Commission, Conseil, Parlement) - et des pays associés - que les réponses doivent être recherchées par priorité.

3. AU NIVEAU DE LA BELGIQUE: ETAT FÉDÉRAL, RÉGIONS ET COMMUNAUTÉS

Vu les handicaps qui freineront la mise en place des politiques à mener aux deux niveaux précédents, nombre d'actions pouvant être mises en oeuvre à court et à moyen terme relèvent de la compétence des Etats, des Régions et des Communautés. Ces pouvoirs ne sont pas sans armes.

Citons une série de pistes:

- Promouvoir une plus grande *expansion internationale* de la Bel-

- gique: commerce extérieur, investissements et participations à l'étranger, plus grande ouverture géographique, etc...
- Sensibiliser et responsabiliser les dirigeants des entreprises, quelle que soit la taille de celles-ci, pour qu'elles progressent au plan mondial et qu'elles intensifient leurs investissements.
 - Mettre en place une politique industrielle visant spécifiquement l'expansion des *PME*. (voir chapitre VIII).
 - Assurer la *stabilité institutionnelle*; viser à la simplification et à la stabilisation des lois et règlements; c'est particulièrement nécessaire pour les législations fiscales et environnementales.
 - *Accroître* les dépenses de *R&D* (ciblées sur les technologies avancées).
 - Elever la qualité de l'enseignement et investir dans la formation et le recyclage; promouvoir l'adaptabilité des travailleurs et de la société.
 - Promouvoir la *créativité* dans tous les types d'activités: économiques, sociales, artistiques, culturelles,...
 - Renforcer l'*attractivité* de la Belgique pour les investisseurs étrangers et pour l'accueil de centres d'excellence et de centres de coordination des multinationales, des centres de distribution des firmes,...
 - Améliorer les *infrastructures* (avec l'aide financière des institutions européennes); tout particulièrement, accélérer l'évolution dans le domaine des télécommunications.
 - *Alléger* davantage le *coût du travail* par une réforme des prélèvements obligatoires qui soit favorable à l'emploi et se situe dans la perspective tracée par le Livre blanc de la Commission européenne.
 - Assurer une *surveillance* minimale des *déplacements d'activités productrices* (émigrantes et immigrantes) par:
 - la mise en place d'une cellule d'observation;
 - le renforcement de la compétence économique des postes diplomatiques belges à l'étranger; leur contribution à des enquêtes régulières;
 - l'amélioration de l'appareil statistique: balance des paiements (IDE à sectorialiser), centrale des bilans (qualité et contrôle), licenciements collectifs,...

La plupart de ces propositions de politique sont peu onéreuses.

Et si certaines l'étaient moins, le problème du chômage, en Belgique et en Europe, n'est-il pas d'une gravité exceptionnelle? Tout comme les délocalisations, c'est un défi à relever par les sociétés industrial-

sées qui ne pourront assumer des salaires élevés que si elles fournissent des produits à plus haute valeur ajoutée, exigeant des qualifications de plus haut niveau. La réponse à ces défis se trouve dans la nécessaire évolution de la structure sectorielle, des spécialisations de l'appareil productif. Ce problème n'est pas récent mais il revêt une acuité alarmante avec l'accélération des transformations de l'économie mondiale.

Faire redémarrer la création d'emplois est la priorité absolue, devant passer avant tous les objectifs traditionnels de la politique économique.

L'emploi des moins qualifiés doit être au centre des préoccupations. Mais, paradoxe apparent, ne constate-t-on pas aussi que notre économie n'est pas en mesure de donner un emploi à un nombre croissant de spécialistes pourtant hautement formés?

Pour répondre à ces défis, en particulier à celui du chômage qui, sans politique adéquate, semble devoir rester à un niveau élevé même en cas de reprise économique, l'Union européenne, tout comme l'Europe entière, doivent en quelques années réussir à s'inscrire valablement dans les mutations accélérées qui forgent l'économie mondiale du début du XXI^e siècle. Tout en préservant ses acquis, notamment sociaux et culturels, qui font sa personnalité et sa richesse.

Grâce aux efforts conjoints des entreprises, des travailleurs et des syndicats ainsi que des gouvernements, l'Europe pourra reprendre, dans la Triade, la place qu'elle n'aurait pas dû perdre.

Annexes

Seules les annexes 1.1, 1.2 et 2 sont reprises dans ce livre (voir ci-après).

Les autres annexes mentionnées au sommaire ci-dessous, peuvent être obtenues sur disquette en renvoyant au Bureau du Plan la carte jointe, complétée

1. Commerce extérieur de l'UEBL

1.1 Définition des zones géographiques retenues

1.2 Définition des branches et groupes de produits

1.3 Statistiques UEBL:

- Importation 1992: par produits et par pays d'origine
- Exportation 1992: par produits et par pays de destination
- Tableau croisé exportations et importations 1992: par produits et par pays
- Secteurs et produits exposés aux délocalisations ('80, '86, '92)
- Importations 1992 par produits et par pays de l'Extrême-Orient
- Importation 1992 par produits et par pays de l'Europe de l'Est

2. Balance des paiements

Composition des groupes de pays

3. Résultats de l'enquête auprès des postes diplomatiques belges

4. Délocalisation immigrante

Filiales - de plus de 100 travailleurs - de sociétés étrangères en Belgique:

4.1 classées suivant le pays de la maison mère

4.2. classées suivant le code NACE

Annexe 1. Commerce extérieur de l'UEBL

1.1. DÉFINITION DES ZONES GÉOGRAPHIQUES RETENUES

1. *Europe Occidentale:*

France, Pays-Bas, Allemagne (RFA + RDA), Italie, Royaume-Uni, Irlande, Danemark, Autriche, Finlande, Norvège, Suède, Suisse

2. *Europe du Sud:*

Grèce, Espagne, Portugal

3. *Europe de l'Est:*

Pologne, Tchécoslovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie et Turquie

4. *Moyen-Orient:*

Liban, Syrie, Iraq, Israël, Jordanie, Koweït, Bahrein, Qatar, Emirats arabes, Iran, Arabie Saoudite

5. *Extrême-Orient:*

Pakistan, Inde, Bangladesh, Thaïlande, Indonésie, Malaisie, Chine, Corée du nord, Corée du sud, Singapour, Hongkong, Taïwan, Macao, Vietnam, Philippines

6. *ALENA:*

Etats-Unis, Canada, Mexique

7. *Afrique du Nord:*

Maroc, Tunisie, Algérie, Egypte

1.2.DÉFINITION DES BRANCHES ET GROUPES DE PRODUITS

1. Haute intensité R et D

i. AVIONS

AVIONS, HELICOPTERES, HOVERCRAFT, MISSILES, VEHICULES SPACIAUX ET AUTRES ENGIN AERONAUTIQUES

ii. ORDINATEURS

MACHINES DE BUREAU ET DE TRAITEMENT DE L'INFORMATION

iii. ELECTRON. TELECOM.

MATERIEL DE TELECOMMUNICATION, COMPTEURS, APPAREILS DE MESURE, MATERIEL ELECTROMEDICAL. APPAREILS ELECTRONIQUES, DE RADIO, DE TELEVISION, ELECTRO-ACOUSTIQUES, DISQUES ET BANDES MAGNETIQUES ENREG.

iv. PHARMACIE

v. PRODUITS PHARMACEUTIQUES

2. Moy-haute intensité R et D

i. INSTRUMENTS

INSTRUMENTS DE PRECISION, APPAREILS DE MESURE ET DE CONTROLE
MATERIEL MEDICO-CHIRURGICAL, APPAREILS ORTHOPEDIQUES
INSTRUMENTS D'OPTIQUE, MATERIEL PHOTOGRAPHIQUE
MONTRES, HORLOGES

ii. AUTOMOBILES

VEHICULES AUTOMOBILES ET MOTEURS AUTOMOBILES
CARROSSERIES, REMORQUES ET BENNES
EQUIPEMENT, ACCESSOIRES ET PIECES DETACHEES POUR AUTOMOBILES

iii. CHIMIE

PETROCHIMIE ET CARBOCHIMIE
AUTRES PRODUITS CHIMIQUES DE BASE
ENDUITS, PEINTURE, VERNIS ET ENCRE D'IMPRIMERIE
AUTRES PRODUITS CHIMIQUES PRINCIPALEMENT DESTINES A L'INDUSTRIE ET A L'AGRICULTURE
SAVONS, DETERGENTS SYNTHETIQUES, AUTRES PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE, PARFUMS
AUTRES PRODUITS CHIMIQUES DESTINES A LA CONSOMMATION DOMESTIQUE ET A L'ADMINISTRATION
FIBRES ARTIFICIELLES ET SYNTHETIQUES

iv. CONSTR.ELECTR.

FILS ET CABLES ELECTRIQUES
MATERIEL ELECTRIQUE D'EQUIPEMENT
MATERIEL ELECTRIQUE D'UTILISATION, PILES ET ACCUMULATEURS
APPAREILS ELECTRODOMESTIQUES
LAMPES, MATERIEL D'ECLAIRAGE

3. *Moy-faible intensité R et D*

i. MACHINES

MACHINES ET TRACTEURS AGRICOLES
MACHINES-OUTILS POUR LE TRAVAIL DES METAUX, OUTILLAGES ET OUTILS POUR MACHINES
MACHINES TEXTILES ET LEURS ACCESSOIRES, MACHINES A COUDRE
MACHINES ET APPAREILS PR INDUSTRIES ALIMENTAIRES ET CHIMIQUES, PLASTIQUE ET CAOUTCHOUC, EMBALLAGE
MATERIEL PR MINES, METALLURGIE, GENIE CIVIL, LEVAGE
ENGRENAGES, ORGANES DE TRANSMISSION, ROULEMENTS
MACHINES POUR BOIS, PAPIER, CUIR, CHAUSSURE, BLANCHISSERIE ET NETTOYAGE A SEC
AUTRES MACHINES ET MATERIEL MECANIQUE

ii. AUTRES TRANSPORTS

LOCOMOTIVES, AUTORAILS, AUTOMOTRICES, TRAMWAYS, WAGONS ET AUTRE MATERIEL FERROVIAIRE TRACTE
CYCLES, MOTOCYCLES, FAUTEUILS D'INVALIDES
VOITURES D'ENFANTS ET DE MALADES, VEHICULES A TRACTION ANIMALE

iii. CONSTR.NAVALES

BATEAUX, PAQUEBOTS, BATIMENTS DE GUERRE, REMORQUEURS, ENGINs FLOTTANTS, MATERIAUX DEPECAGE

iv. VERRE...

MATERIAUX DE CONSTRUCTION EN TERRE CUITE
CIMENT, CHAUX, PLATRE
MATERIAUX DE CONSTRUCTION EN BETON, CIMENT OU PLATRE
ARTICLES EN AMIANTE(AMIANTE-CIMENT EXCLU)
PIERRES ET PRODUITS MINERAUX NON METALLIQUES
MEULES ET AUTRES PRODUITS ABRASIFS APPLIQUES
VERRE(PLAT, CREUX, TECHNIQUE, FIBRES DE VERRE)
PRODUITS CERAMIQUES

v. CAOUT.,PLASTIQUE

RTICLES EN CAOUTCHOUC
PNEUMATIQUES RECHAPES
ARTICLES EN MATIERES PLASTIQUES

vi. NON FERREUX

METAUX NON FERREUX

vii. DIVERS(JEUX,ART.SPORT)

INSTRUMENTS DE MUSIQUE

PRODUITS DU TIRAGE DE FILMS CINEMATOGRAPHIQUES ET PHOTOGRAPHIQUES

JEUX, JOUETS, ARTICLES DE SPORT

PORTE-PLUMES, STYLOS, TAMPONS, AUTRES PRODUITS N.D.A.

4. *Faible intensité R et D*

i. SIDERURGIE

PRODUITS CECA

TUBES D'ACIER

TREFILES, ETIRES, LAMINES DE L'ACIER

ii. PROD.METALLIQUES

PRODUITS EN FONTE

PRODUITS EN METAUX, FORGES, ESTAMPES, EMBOUTIS, DECOUPES, REPOUSSES

PRODUITS DE SECONDE TRANSFORMATION DES METAUX

PRODUITS DE LA CONSTRUCTION METALLIQUE

PRODUITS DE LA CHAUDRONNERIE

OUTILLAGE ET ARTICLES FINIS EN METAUX(MATERIEL ELECTRIQUE EXCLU)

iii. ALIM.,BOISSONS

VIANDES, PREPARATIONS ET CONSERVES DE VIANDE, AUTRES PRODUITS DE L'ABATTAGE

LAIT ET PRODUITS LAITIERS

CORPS GRAS VEGETAUX ET ANIMAUX

CONSERVES ET JUS DE FRUITS ET DE LEGUMES

CONSERVES DE POISSONS ET AUTRES PRODUITS DE LA MER, POUR L'ALIMENTATION HUMAINE

FARINES, GRUAUX, SEMOULES, FLOCONS DE CEREALES

PATES ALIMENTAIRES

PRODUITS AMYLACES

PAINS, BISCOTTES, BISCUITS, PRODUITS DE LA PATISSERIE

SUCRE

PRODUITS A BASE DE CACAO, SUCRERIES, GLACES DE CONSOMMATION

PRODUITS POUR L'ALIMENTATION DES ANIMAUX

AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES

ALCOOL ETHYLIQUE DE FERMENTATION DE PRODUITS VEGETAUX ET PRODUITS A BASE DE CET ALCOOL

CHAMPAGNE, VINS MOUSSEUX, APERITIFS A BASE DE VIN

CIDRE, POIRE, HYDROMEL

MALT, BIERES, LEVURE DE BRASSERIE

EAUX MINERALES, BOISSONS NON ALCOOLIQUES N.D.A.

PRODUITS A BASE DE TABACS

iv. PAPIER

PATES, PAPIER, CARTON
ARTICLES EN PATES, PAPIERS, CARTONS
PRODUITS DE L'IMPRIMERIE

v. TEXTILE ET VETEMENTS

FIBRES TEXTILES PREPAREES, PRODUITS DE FILATURE, FILTERIE,
PELTONNAGE
TISSUS, VELOURS
PRODUITS DE LA BONNETTERIE
TAPIS, TISSUS ENDUITS, TOILES CIREES, LINOLEUMS
AUTRES PRODUITS TEXTILES
ARTICLES D'HABILLEMENT, ACCESSOIRES D'HABILLEMENT
LINGE DE MAISON, ARTICLES DE LITERIE, D'AMEUBLEMENT,
TENTES, BACHES, SACS, VOILES, DRAPEAUX
ARTICLES EN FOURRURE
CUIRS, PEaux, PELLETERIES TANNEES ET AUTREMENT PREPA-
REES
ARTICLES EN CUIR ET EN PEAU
CHAUSSURES, PANTOUFLES, EN CUIR OU PARTIELLEMENT EN
CUIR

vi. BOIS ET MEUBLES

BOIS SCIES, RABOTES, SECHES, ETUVES
BOIS PLAQUES, CONTREPLAQUES, PANNEAUX DE FIBRES ET DE
PARTICULES, BOIS AMELIORES, BOIS TRAITES
CHARPENTES EN BOIS, CONSTRUCTIONS EN BOIS, OUVRAGES DE
MENUISERIE DE BATIMENTS, PARQUETS
EMBALLAGES EN BOIS
ARTICLES EN BOIS (AUTRES QUE MEUBLES), FARINE ET LAINE DE
BOIS
ARTICLES EN LIEGE, ROTIN, VANNERIE (AUTRES QUE MEUBLES),
BROSSES, BALAIS, PINCEAUX
MEUBLES EN BOIS, EN ROTIN, MATELAS

5. *Matières premières et énergie*

i. ANIMAUX, FRUITS, LEGUMES

PRODUITS VEGETAUX
VIN
HUILE D'OLIVE NON RAFFINEE
PRODUITS ANIMAUX
PRODUITS EXCLUSIVEMENT IMPORTES
PRODUITS DE LA SYLVICULTURE
PRODUITS DE LA PECHE

ii. PETROLE BRUT

PETROLE BRUT

iii. RAF.PETR.

PRODUITS PETROLIERS RAFFINES

iv. AUTRES ENERGIES

HOUILLE ET AGGLOMERES DE HOUILLE
LIGNITE ET BRIQUETTES DE LIGNITE
ENERGIE ELECTRIQUE
GAZ DISTRIBUE
VAPEUR, EAU CHAUDE, AIR COMPRIE
EAU(CAPTAGE, EPURATION, DISTRIBUTION)

v. MINERAIS,VIEUX METAUX

MINERAIS DE FER
AUTRES MINERAIS DE METAUX NON FERREUX
MATERIAUX DE CONSTRUCTION ET TERRES A FEU
SELS DE POTASSE ET DE PHOSPHATES NATURELS
SEL GEMME, SEL MARIN
AUTRES MINERAUX, TOURBE
FERAILLES, VIEUX METAUX, VIEUX PAPIERS, CHIFFONS, AUTRES
PRODUITS DE RECUPERATION ET DE DEMOLITION

6. *Diamant*

BIJOUX PRECIEUX ET DE FANTAISIE, PRODUITS D'ORFEVREURIE,
LAPIDAIERIE,DIAMANTS TAILLES,MONNAIES,MEDAILLES

7. *Sous-total manufacturier*

8. *Total général*

1.3.TABLEAUX STATISTIQUES

Tableau croisé des importations UEBL par produits et par pays d'origine 1992 (en MIA FB)

Tableau croisé des exportations UEBL par produits et par pays de destination 1992 (en MIA FB)

Tableau croisé des export-import UEBL par produits et par pays 1992 (en MIA FB).

Repérage des secteurs et produits exposés aux délocalisations

Classement des importations UEBL par produits et par pays de l'Extrême-Orient 1992 (en MIO FB) - (50 premiers produits) -

Classement des importations UEBL par produits et par pays de l'Europe de l'Est (en MIO FB) - (50 premiers produits) -

Annexe 2. Balance de Paiements

Composition des groupes de pays:

CE IO: Allemagne (+ RDA depuis 1991), Danemark, France, Grèce, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Royaume-Uni

AELE: Finlande, Irlande, Liechtenstein, Norvège, Autriche, Suède, Suisse

ALENA: Etats-Unis d'Amérique, Canada, Mexique

Europe de l'Est: Tchécoslovaquie (Tchéquie + Slovaquie), Hongrie, Pologne, Roumanie, RDA (jusqu'en 1990), URSS (Russie + Ukraine + Biélorussie à partir e 1992), Bulgarie, Yougoslavie (Slovénie + Croatie + Serbie), Albanie

Moyen-Orient: Turquie, Liban, Syrie, Iraq, Iran, Israël, Arabie Saoudite, Jordanie, Emirats Arabes Unis, Yémen, Koweït, Bahrein, Qatar

Afrique du Nord: Maroc, Algérie, Tunisie, Libie, Egypte

Afrique (reste): Tous les pays du continent africain qui ne figurent pas parmi ceux de l'Afrique du Nord

Amérique du Sud: Colombie, Venezuela, Pérou, Brésil, Chili, Bolivie, Paraguay, Uruguay, Argentine, Equateur, Suriname, Guyane française, Guyane britannique

Amérique centrale + Caraïbes: Tous les pays du continent américain qui ne figurent pas parmi ceux de l'Amérique du Sud ou de l'ALENA

Inde (+ régions limitrophes): Inde, Pakistan, Sri Lanka, Népal, Bhoutan, Bangladesh

Extrême-Orient: Chine, Japon, Corée du Nord, Corée du Sud, Philippines, Vietnam, Cambodge, Laos, Hong-Kong, Macao, Thaïlande, Myranmar (Birmanie), Malaisie, Indonésie, Singapour, Taïwan, Brunei, Mongolie

Océanie: Australie, Nouvelle-Zélande, territoires britanniques d'outre-mer, Polynésie française, Nouvelles-Hébrides, Nouvelle-Calédonie, Papouasie-Nouvelle-Guinée + Iles du Pacifique qui n'appartiennent pas à une autre zone.

Reste: Monaco, Andorre, Gibraltar, Malte, Iles Canaries, Ceuta et Mellila, Chypre, Vatican, Saint-Marin, Institutions internationales ayant leur siège hors de l'UEBL, Institutions européennes établies

dans l'UEBL, l'OTAN, SHAPE et organismes et services subordonnés, pays à destination indéterminée.