

DELOCALISATION

BUREAU FEDERAL DU PLAN

Délocalisation Mondialisation

Un rapport d'actualisation concernant la Belgique

P. BERNARD, H. VAN SEBROECK,
H. SPINNEWYN, P. VANDENHOVE, B. VAN DEN CRUYCE

Avant-propos

Des articles de presse continuent à annoncer régulièrement les fermetures et les "délocalisations" d'entreprises à l'intérieur ou hors de l'Union Européenne -certaines étant plus massives et radicales que d'autres -, et maintiennent ainsi l'attention sur ce sujet.

En tant que représentant des citoyens des pays européens, tous confrontés à cette évolution, le Parlement européen s'est préoccupé de cette problématique. Il a organisé des auditions, auxquelles le Bureau fédéral du Plan a d'ailleurs participé ; il a produit des rapports et a approuvé diverses résolutions relatives à la délocalisation.

Depuis la première étude publiée en 1994 sur ce sujet par le Bureau fédéral du Plan, diverses instances se sont engagées dans un débat de société sur les origines, les motifs et les conséquences des délocalisations. Ce débat se heurte à de sévères difficultés d'appréciation, par manque de données mais aussi en raison de ses trop nombreuses connexions avec d'autres phénomènes économiques. Les délocalisations ne sont en effet qu'une des facettes des mutations économiques qui se sont fait jour les dernières années et qui ont pour nom : "mondialisation de l'économie", "stratégie de globalisation des entreprises multinationales", "investissements directs à l'étranger", "intra-firm trading", "outsourcing", "joint-ventures", "just in time delivery", "technologie de l'information", etc. Il n'est donc pas étonnant qu'EUROSTAT, l'organisme chargé des statistiques de l'UE, en ait conclu suite à ces développements récents, à la nécessité d'une adaptation de l'appareil statistique. La question se pose, par exemple, de savoir dans quelle mesure un accroissement de l'intra-firm trade¹, avec son propre système de prix de transfert, influence les statistiques sectorielles du commerce extérieur, et même celles de la valeur ajoutée et dès lors du PNB. EUROSTAT a ainsi mis sur pied une "task force" dont la mission est l'examen de la saisie statistique de la globalisation.

En Belgique, le Conseil des Ministres du 21 février 1997 a notamment décidé "d'étudier, en collaboration avec les Ministres des PME, de la Politique scientifique, de l'Emploi et du Travail, et les Régions, les résultats des études disponibles, ou qui le seront bientôt, sur la délocalisation et sur la compétitivité hors salaires des entreprises afin de proposer, dans ce domaine, les lignes de force d'une politique fédérale et des modes de financement adéquats pour des actions jugées nécessaires".

Le présent rapport d'actualisation réalisé par le Bureau fédéral du Plan, qui par conséquent peut être considéré comme une recherche préparatoire à la décision politique sur le sujet, a été réalisé à l'aide de toutes les statistiques existantes, mais souvent lacunaires et imparfaites, disponibles en Belgique en la matière. L'information ainsi recueillie et traitée donne une vue globale de l'ampleur et des conséquences de la mondialisation et de la délocalisation pour l'économie belge.

Cette étude est le résultat de diverses contributions. Mentionnons:

Les auteurs: P. Bernard, H. Van Sebroeck, H. Spinnewijn, P. Vandenhove, B. Van den Cruyce

Les collaborateurs :

- X. Giltay, lic. HEC-Liège, qui, en tant que stagiaire, a contribué substantiellement au chapitre "Commerce extérieur".
- K. Hendrickx, membre de l'équipe "Emploi" du Bureau fédéral du Plan, qui a fourni les données en matière d'emploi et nous a guidé dans leur analyse.
- B. Kahn, membre de l'équipe "Court terme et conjoncture" du Bureau fédéral du Plan, qui a fourni les données du commerce extérieur.
- S. Bombaert, pour l'introduction des données issues de l'enquête auprès des syndicats.

Les traducteurs: A. Arijs, E. Janssens et les nombreux membres du Bureau fédéral du Plan qui ont apporté leur aide.

1. "En fait, près d'un tiers du commerce mondial se fait maintenant au sein des entreprises", FMI, Bulletin 2/6/1997.

Les informaticiens: G. Bryon, A. De Saeger.

Le secrétariat: M. Froyen, A.M. Lacroix, R. Van den bergh, M. Vrancken.

La bibliothèque: A. De Reymaeker.

Le lay-out: H. Castelain.

La coordination des textes: R. Swings.

Et enfin, tous ceux qui, bien que n'étant pas mentionnés, ont contribué à la réalisation de cet ouvrage.

*

* *

Nous tenons à remercier tout spécialement le Ministère des Affaires étrangères et les postes diplomatiques belges, les trois grands Syndicats, la Banque Nationale, le FOREM, l'ORBEM et le VDAB pour leur aimable collaboration.

Table des matières

Table des matières	5
Introduction	9
1 Définition de la “délocalisation”: quelques compléments	15
2 Mondialisation et globalisation approchées par l’analyse du commerce extérieur et des investissements directs à l’étranger	21
A. Evolution du commerce extérieur de l’UEBL	22
1. Champ et limites de l’analyse	22
2. Les tendances globales du commerce manufacturier de l’U.E.B.L. avec les quatre zones de délocalisation	23
3. Le repérage des groupes de produits les plus exposés a la concurrence des pays de délocalisation	32
4. Capacités d’exportation de l’U.E.B.L. : les groupes de produits les plus exportés; le comportement à l’exportation des groupes menacés à l’importation	40
5. Zones d’origine des importations de produits exposés	52
6. Synthèse et conclusion	54
B. Les investissements directs de la Belgique à l’étranger (IDE) et le travail à façon	63
1. Introduction	64
2. Définitions	64
3. Aperçu des soldes des IDE belges	65
4. Analyse détaillée des IDE belges	68
5. Belgique : comparaison des investissements entrants et sortants	76
6. Les IDE de l’UEBL comparés à ceux des principaux pays du monde concernés	79
7. Le travail à façon	84
8. Conclusions	88
3 Filiales d’entreprises belges à l’étranger et d’entreprises étrangères en Belgique	93
A. Enquête auprès des postes diplomatiques belges concernant les filiales d’entreprises belges à l’étranger	93
1. Méthodologie	94
2. Structure de groupe des entreprises belges avec filiales à l’étranger	94
3. Caractéristiques des entreprises belges avec implantations à l’étranger	95
4. La répartition géographique et sectorielle des filiales belges à l’étranger	100
5. Classement des implantations étrangères selon la définition de la délocalisation du Bureau fédéral du Plan	110
6. Analyse par régions et pays	118
7. Conclusion	126
B. Les implantations de groupes étrangers en Belgique	126

1. L'emploi	127
2. Investissements	131
3. Chiffre d'affaires et valeur ajoutée	133
4. Conclusion	138
4 Causes et conséquences de la délocalisation à partir de la Belgique	139
A. Les causes ou motifs de la présence d'entreprises belges à l'étranger	140
1. Introduction	140
2. Résultats	141
3. Conclusion	150
B. Résultats de l'enquête organisée auprès de filiales d'entreprises belges à l'étranger (questionnaire détaillé)	150
1. Introduction et description de l'enquête	150
2. Les filiales dans l'enquête et leurs sociétés mères. Quelques chiffres globaux	152
3. Analyse par thème	155
C. Résultats d'une nouvelle enquête auprès des trois organisations syndicales concernant le rapport entre licenciements collectifs et délocalisation	182
1. Méthode de travail	182
2. Caractéristiques des entreprises qui ont introduit une ou plusieurs demandes de licenciement collectif	186
3. Les raisons des licenciements collectifs	193
4. Les pays d'accueil des entreprises qui délocalisent au sens strict avec licenciement collectif en Belgique	198
5. Délocalisation de produits de haute technologie	201
6. Conclusion	201
5 Création et destruction d'emplois	205
A. La notion de création et destruction d'emplois	206
B. Aperçu global	207
1. Distinction entre l'Industrie et les Services	207
2. Approche sectorielle	210
C. Groupes de produits exposés aux importations des pays de délocalisation et groupes performants à l'exportation vers ces mêmes pays	220
1. Groupes de produits très fortement exposés à la pression des importations en provenance des pays de délocalisation	220
2. Groupes de produits exposés à la pression des importations en provenance des pays de délocalisation	222
3. Groupes de produits fortement exportateurs vers les pays de délocalisation	224
D. Y a-t-il un glissement de l'emploi de la production de biens vers le commerce ?	225
E. Création et destruction nette d'emploi dans les secteurs à haute technologie	228
F. Conclusions	229
6 Synthèse	235
A. Notre pays s'inscrit-il dans la voie de la globalisation et de la mondialisation ?	236
1. Les investissements directs à l'étranger	236
2. Le commerce extérieur	238
B. Vers quels pays les entrepreneurs belges s'orientent-ils ?	241
1. Constats généraux	241
2. Investissements directs à l'étranger (ide)	242
3. Le commerce extérieur	243
4. Les filiales belges à l'étranger	246
5. licenciement collectif lié à la délocalisation	246
C. Quels sont les secteurs les plus concernés ?	247

1. Implantations belges a l'étranger	247
2. Le commerce extérieur	248
D. Quels sont les motifs d'implantation à l'étranger ?	255
1. Importance des différents motifs	255
2. Motifs en cas de "délocalisation au sens strict"	258
3. Le coût salarial	259
E. Dans quels cas s'agit-il "de délocalisation au sens strict", "d'expansion" ou "de diversification" ?	261
1. Classement en catégories	261
2. Ventilation selon les branches d'activité	263
3. Classement en catégories suivant les régions	264
F. Quelles sont les conséquences dans le pays d'accueil et en Belgique ?	265
1. Conséquences dans le pays d'accueil	266
2. Conséquences pour l'emploi en Belgique	268
G. L'autre face de l'internationalisation : les filiales en Belgique de sociétés mères étrangères	273
H. Que savons-nous de la sous-traitance et du travail à façon ?	274
1. Le travail à façon dans la balance des paiements	275
2. La sous-traitance	276
 Conclusions	 279
 Annexe 1 : Commerce extérieur de l'UEBL	 287
 Annexe 2 : Balance des paiements : composition des zones géographiques	 293
 Annexe 3 : Construction de la banque de données BELMOFI et analyse par pays	 295
 Annexe 4 : Contenu de la banque de données MULTIBEL	 353
 Annexe 5 : Abréviations utilisées	 357
 ANNEXES SUR DISQUETTES POUR LE CHAPITRE II : EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'UEBL	 359
A. TABLEAU II.A.1 - (chapitre II - Annexe n° 1)	
B. TABLEAU II.A.2 - (chapitre II - Annexe n° 2)	
C. TABLEAU II.A.3 - (chapitre II - Annexe n° 3)	

Introduction

A. Quel est l'objectif de cette publication ? Quel est son contenu ? Quels sont les thèmes qui n'y sont pas abordés ?

A la demande du Vice-Premier et Ministre des Affaires économiques de l'époque, le Bureau fédéral du Plan a préparé en 1993 une étude sur la "Délocalisation des entreprises". Cette étude a été publiée en 1994¹.

La conclusion générale de cette étude était que : "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" et encore : "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."

Au cours des années suivantes, la multiplication des informations alarmantes sur des fermetures d'entreprises et des délocalisations a fait que la problématique est toujours d'actualité. A maintes reprises les auteurs du livre ont été invités à présenter des exposés sur le sujet. Par ailleurs, des travaux de licence ont été consacrés à cette problématique.

Des institutions internationales se sont de plus en plus penchées sur le phénomène de la (dé)localisation, sur certains aspects partiels ou sur les déterminants et les conséquences de celle-ci.

A titre d'illustration, nous signalons que le Parlement européen s'est également préoccupé de la problématique de délocalisation et a organisé des "hearings" auxquels le Bureau fédéral du Plan a été invité en tant qu'expert².

-
1. P. Bernard, H. Van Sebreeck, H. Spinnewyn, A. Gilot, P. Vandenhove, "Délocalisation", 1994, 349 pages + disquette.
 2. - "Hearing of the joint Committee on Economic and Monetary Affairs and Industrial Policy and Social Affairs and Employment" Brussels, May 1996.
 - European Parliament, Directorate General for Research, Working Paper 10 - "Relocation within the EU" (7-96, 126 pages); Working Paper 11 : "Relocation outside the EU" (7-96, 129 pages).

D'autres institutions ont analysé de façon approfondie les effets des délocalisations et les facteurs qui influencent la délocalisation. Citons seulement quelques exemples : l'OCDE a traité de la globalisation³, l'UNCTAD, des investissements directs à l'étranger (IDE), du commerce Nord-Sud et du rôle des entreprises multinationales⁴, la CE, du commerce international et des IDE⁵, le BIT, des effets de la mondialisation sur l'emploi⁶ ; Eurostat a créé un "Globalisation reflexion group", etc. ...

La présente étude est en fait une actualisation de notre étude précédente sur la délocalisation. Elle comporte les données relatives aux années 1993 jusqu'à 1995 incluse et, lorsque cela s'avèrait possible, des données pour l'année 1996.

La question de fond est de savoir si les conclusions tirées en 1994 restent valables.

L'étude vise donc à donner une réponse aux questions suivantes :

- Les activités des entreprises belges à l'étranger ont-elles augmenté ?
- Les investissements étrangers en Belgique sont-ils toujours plus élevés que les investissements directs réalisés à l'étranger par des entreprises belges ?
- La Belgique s'adresse-t-elle toujours aux mêmes pays d'accueil ?
- Les motifs pour entamer des activités à l'étranger sont-ils toujours les mêmes ?
- Y a-t-il eu des modifications dans le commerce de l'UEBL avec les pays appartenant à des zones réputées de délocalisation ?
- Les délocalisations ont-elles eu des effets perceptibles sur l'emploi en Belgique en 1994 et 1995 ?

Pour pouvoir répondre à ces questions, le Bureau fédéral du Plan a actualisé, amélioré et fortement complété ses banques de données :

1. Le fichier des maisons mères belges ayant des filiales à l'étranger a été élargi à 3.688 sociétés mères totalisant de 9.204 filiales, fichier dénommé BELMOFI.
2. Le fichier des filiales en Belgique de maisons mères étrangères a aussi connu une forte extension et comporte actuellement 3.081 entreprises appartenant à un groupe étranger ; cette banque de données a été dénommée MULTIBEL.
3. L'enquête réalisée auprès de nos postes diplomatiques, et relative aux filiales belges à l'étranger, a été élargie :
 - 1) le nombre de postes diplomatiques interrogés est passé de 70 à 126,
 - 2) et, pour la première fois, un questionnaire détaillé additionnel a été adressé par nos postes diplomatiques à des filiales belges. Au total, 214 questionnaires complétés nous ont été renvoyés. L'information ainsi obtenue a été

-
3. OECD : "Globalisation of Industry, overview and sector reports", 1996, 355 pages.
 4. UNCTAD : "Trade and development report 1995", 212 pages. UNCTAD : "World investments report 1995, Transnational corporations and competitiveness", 439 pages
 5. European Commission; "European Economy" n° 4, 1966 ; Chap 4 : Trade and FDI specialisation effects of the single market programme", page 67-113.
 6. BIT : "L'emploi dans le monde 1996/97 - Les politiques nationales à l'heure de la mondialisation, 1996", 214 pages.

jugée suffisamment intéressante pour qu'une partie du chapitre IV y soit consacrée.

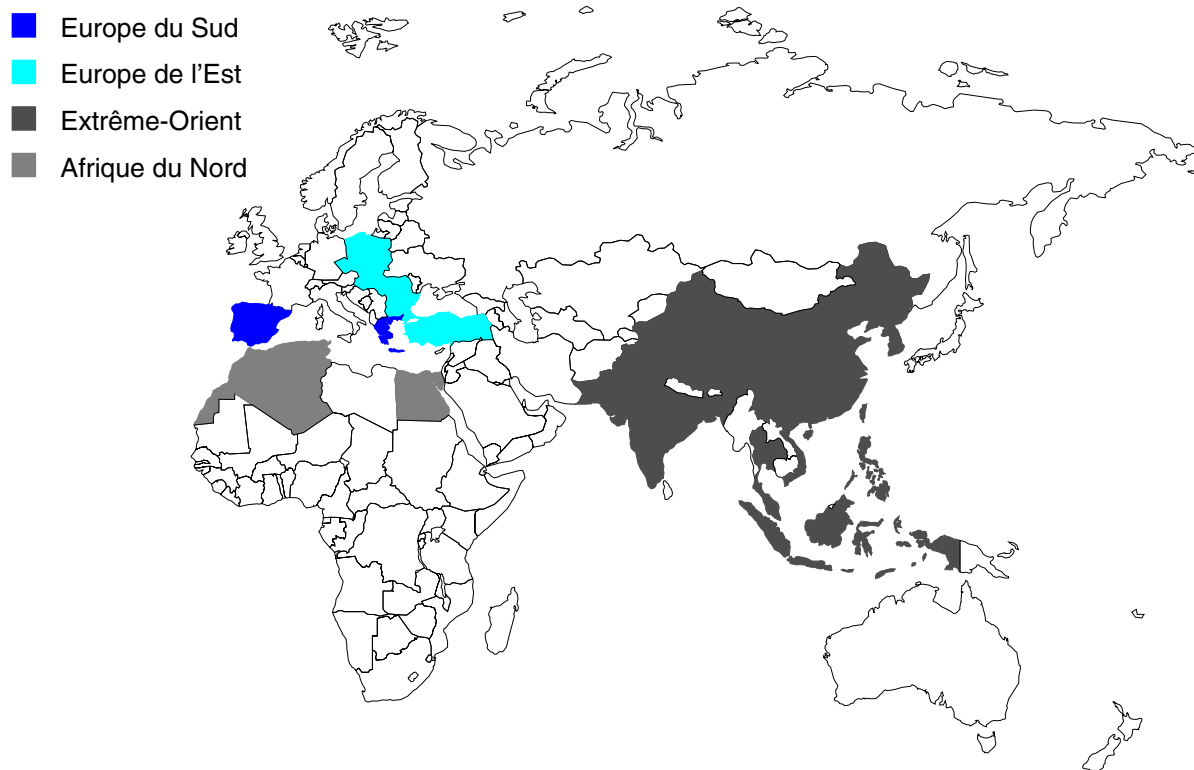
4. Les données sur le commerce extérieur et les investissements directs à l'étranger (IDE) ont été actualisées.
5. Une nouvelle enquête a été réalisée auprès des trois grands syndicats nationaux ; elle est relative aux données sur les licenciements collectifs ; elle a été complétée par un questionnaire, qui a permis de recueillir des informations complémentaires intéressantes.
6. La nouvelle banque de données "LATG" de l'ONSS, sur les créations et les destructions brutes d'emplois, a également été utilisée⁷.

En se fondant sur toutes ces données, l'étude traitera des thèmes suivants :

- *Dans le chapitre 1*, la définition de la délocalisation formulée en 1994 est rappelée brièvement et, surtout explicitée à l'aide de quelques exemples et schémas qui devraient clarifier autant que possible l'ensemble des concepts.
- *Le chapitre 2* présente une actualisation des données antérieures sur le commerce extérieur avec quatre zones de délocalisation, sur les investissements directs à l'étranger et le travail à façon mais aussi sur les investissements des entreprises étrangères en Belgique ; leur évolution récente a été mise en évidence.

Comme zones de délocalisation nous avons repris les quatre groupes de pays qui avaient été définis dans l'étude de 1994 pour l'analyse du commerce extérieur. Afin de visualiser ces 4 zones, nous les avons portées sur la carte ci-dessous (la liste des pays est donnée à l'annexe 1).

7. Base de données "Salaires et temps de travail".



- *Le chapitre 3* traite, d'une part, des caractéristiques et, d'autre part, de l'évolution des filiales belges à l'étranger et des implantations en Belgique de filiales de groupes étrangers.
- *Le chapitre 4* présente une analyse des motivations à la base de la présence belge à l'étranger ainsi que des conséquences, en relation avec les catégories de délocalisation ; l'enquête plus approfondie a fourni des informations intéressantes sur les coûts salariaux, la qualification de l'emploi, les débouchés, les investissements et la technologie caractérisant un certain nombre d'implantations à l'étranger.

Les résultats de l'enquête auprès des trois syndicats sont également présentés et commentés. L'objectif de cette enquête était, entre autres, d'essayer de savoir quels licenciements collectifs étaient liés à des délocalisations et d'en connaître les motifs.

- *Le chapitre 5* analyse l'évolution des créations nettes et brutes d'emplois au cours des années 1993 à 1995. Cette analyse se fait à partir d'environ 100 groupes de produits NACE. On a, entre autres, cherché à voir si l'évolution du commerce extérieur avait un impact sur la création d'emplois en Belgique.
- *Le chapitre 6* confronte les résultats des différentes analyses et tire les conclusions de l'ensemble des approches.

Le lecteur qui est spécialement intéressé par un ou plusieurs des thèmes traités dans ces différents chapitres trouvera, dans chacun de ceux-ci, des conclusions pour chaque partie et une conclusion générale.

La présente étude d'actualisation étant limitée à l'analyse approfondie des matériels chiffrés complétés et actualisés, n'y figurent pas plusieurs thèmes qui avaient été développés dans le livre publié en 1994.

Il s'agit :

1. des analyses sectorielles détaillées⁸ ;
2. de l'actualisation du chapitre sur les déterminants ;
3. de l'évolution de la libération des échanges commerciaux internationaux (OMC) et des développements qui avaient été consacrés à la question de la clause sociale.

Enfin, il faut signaler que les Services fédéraux des Affaires scientifiques, techniques et culturelles (SSTC) ont retenu, dans le cadre du programme "Recherches socio-économiques prospectives", un projet de recherche du Bureau fédéral du Plan sur la délocalisation.

Ce projet, d'une durée de 4 ans, est mis en oeuvre dans le cadre d'une collaboration avec la KUL et l'UCL. Son objectif est de réaliser une analyse économétrique plus approfondie des liens entre les investissements à l'étranger et en Belgique et des variables telles que l'emploi, le degré de formation, la productivité, les importations, les exportations, les investissements et l'innovation. A cet effet, une enquête a été réalisée fin 1996-début 1997 auprès d'un échantillon représentatif de 3.000 entreprises belges. Les réponses sont actuellement en cours d'analyse. Les premiers résultats de l'enquête seront publiés fin 1997 et l'étude complète le sera fin 1999. Elle comprendra des analyses théoriques des causalités et des corrélations dégagées par les relations économétriques qui auront été estimées sur base des résultats de l'enquête.

8. L'étude de 1994 a traité des secteurs suivants :
Diamant, Cuir, Vêtement, Textile, Distribution, Verre, Fabrimétal, Automobile, Industrie électrique et électronique, Informatique et Alimentation.

1

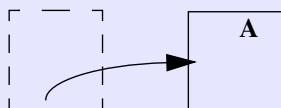
Définition de la “délocalisation”

Quelques compléments

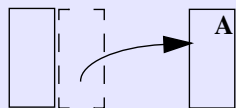
Dans le livre "Délocalisation" que le Bureau fédéral du Plan a publié en 1994, la notion de délocalisation a été définie et plusieurs catégories ou types ont été distingués. Le tableau récapitulatif de cette étude, qui reste d'actualité, est repris à la fin de ce chapitre.

Nous reprenons, ci-dessous, la définition sous une forme plus schématique :

1. Délocalisation avec *destruction* (= délocalisation au sens strict)

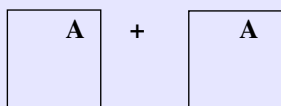


ou



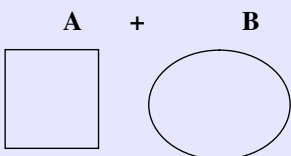
Le transfert vers un pays d'accueil de l'activité *avec* arrêt ou diminution concomitants de l'activité et/ou de l'emploi en Belgique.

2. Délocalisation avec *expansion*



Le démarrage - ou la sous-traitance - dans un pays d'accueil, d'une production semblable *sans* arrêt ou diminution de l'activité et/ou de l'emploi en Belgique

3. Délocalisation avec *diversification*



Le démarrage - ou la sous-traitance - dans un pays d'accueil, d'une activité tout à fait nouvelle par rapport à celle établie en Belgique

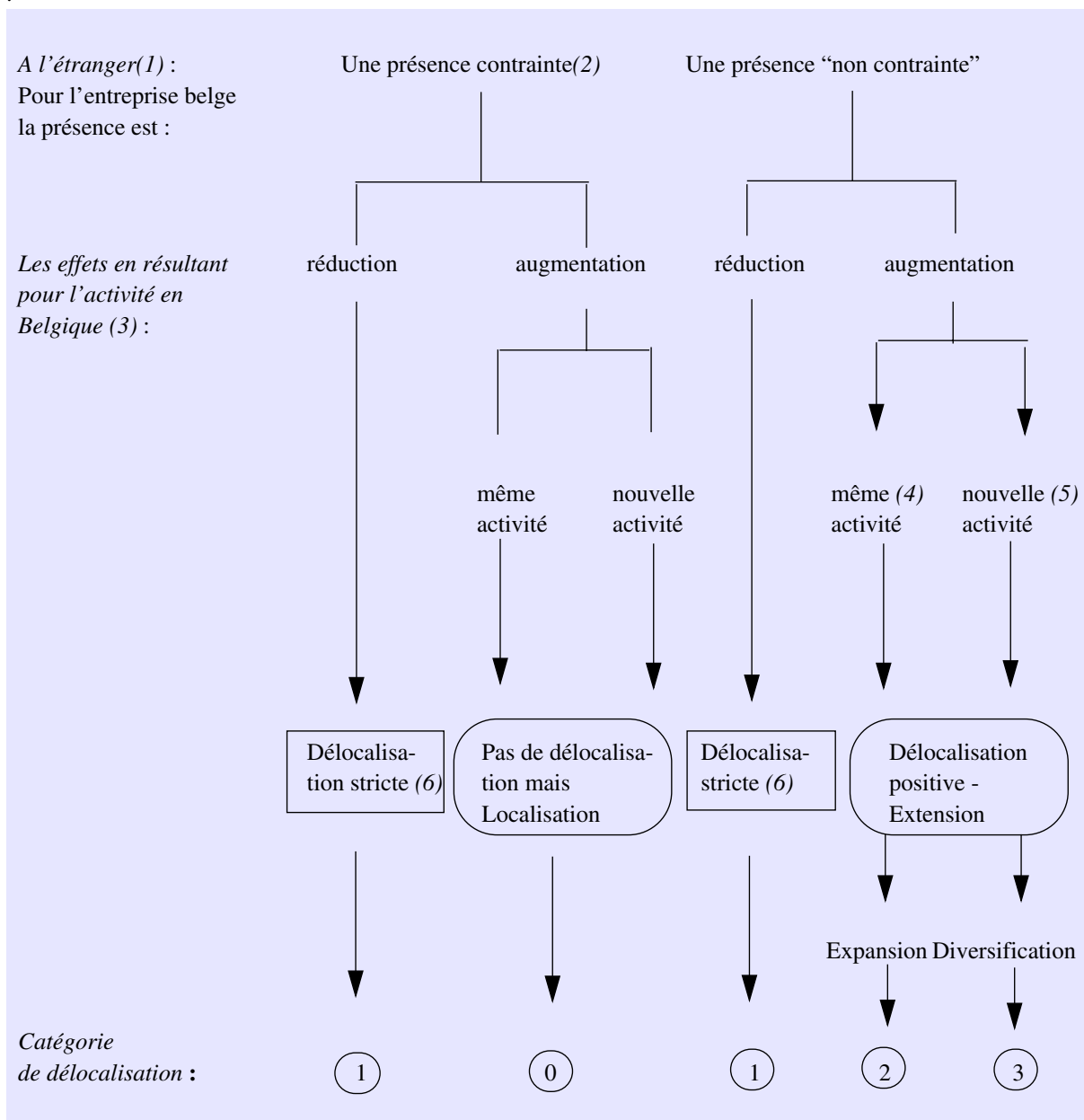
4. *Pas* de délocalisation

La localisation - ou la sous-traitance - à l'étranger est considérée comme “*contrainte*” dans les cas suivants :

- proximité de matières premières ou d'énergie
- moyen d'éviter des frais de transport pour des produits lourds ou volumineux
- nécessité d'être présent sur le marché

Il est apparu que, dans certains cas, la définition des catégories semblait laisser encore quelques doutes. Beaucoup d'entrepreneurs qui, sous l'effet de la mondialisation de l'économie ou de la stratégie de globalisation de leur entreprise ou groupe, démarrent des activités à l'étranger ne considèrent pas un tel fait comme une "délocalisation" mais comme le seul moyen de garantir la viabilité de leur entreprise en Belgique. Par ailleurs, les entrepreneurs ont souvent tendance à lier la délocalisation uniquement à la production de biens en oubliant la délocalisation de services. D'autres, parlent aussi de "délocalisation" quand des emplois en Belgique sont détruits à cause des importations en provenance de pays à bas salaires. Suivant notre définition ce n'est pas de la délocalisation.

Nous avons donc jugé nécessaire de commencer la présente étude d'actualisation par un complément de clarification de la notion de "délocalisation". *La définition et la classification restent les mêmes que celles de 1994*, puisqu'il est apparu qu'elles saisissent réellement le phénomène. Seule, la terminologie a été légèrement adaptée et la classification a été précisée - espérons-le - entre autres en adoptant un autre mode de présentation.



- (1) *La présence à l'étranger* : peut se présenter sous plusieurs formes : implantation, fusion, joint venture mais aussi sous-traitance, travail à façon, sub-contracting. La présence à l'étranger peut être strictement nécessaire ("contrainte") ou pas ("non contrainte").
- (2) *Présence contrainte* : l'activité à l'étranger est "strictement nécessaire" pour les raisons suivantes:
- 1) à cause de la présence de matières premières ou d'énergie
 - 2) pour éviter les frais de transport, pour des produits lourds ou volumineux, sur de grandes distances
 - 3) à cause de réglementations locales telles l'obligation de joint venture avec une entreprise locale, la présence exigée afin d'obtenir des commandes publiques, ...

Dans ces 3 cas, la localisation à l'étranger est indispensable. On ne les considère donc pas comme des délocalisations.

Nous sommes conscients du fait que, malgré l'évidence des exemples cités, cette classification dépend toutefois de la perception que l'on a de la notion de "strictement nécessaire". Dans certains cas, il sera difficile de tracer la ligne de séparation entre les différents types de délocalisation et il serait possible de considérer telle localisation jugée "nécessaire" comme relevant plutôt de la catégorie "expansion". Quelques exemples permettront de clarifier ces définitions :

1. Il est évident que l'ouverture, par un fabricant belge, d'une "agence de vente" ou d'une "représentation" à l'étranger doit être considérée comme étant "strictement nécessaire" puisqu'il est indispensable d'établir un contact direct avec le client. Une "agence de vente", une "représentation" (banques, agence en douane, Sabena, ...) ou un "magasin" ne sont donc *pas* considérés comme une délocalisation. Cependant, si ce "magasin" à l'étranger est un supermarché *et* si l'activité principale de la maison mère est la distribution, on parle d'expansion ou de délocalisation numéro 2 (voir ci-après).

Dans le même esprit, nous considérerons qu'une petite agence de banque dans un pays d'accueil n'est pas une délocalisation tandis qu'une vraie filiale bancaire sera classée dans la catégorie expansion.

2. Quand une entreprise belge crée une filiale ayant la même activité que la maison mère et que "la présence sur le marché" constitue le motif principal de cette implantation, il n'est pas toujours évident de déterminer s'il s'agit d'une "contrainte impérative". Dans certains pays, il semble nécessaire de produire sur place afin de pouvoir pénétrer le marché en question.

Cet argument est assez souvent invoqué pour justifier des implantations en France.

Dans d'autres cas, il existe une obligation de "local content" qui fait que l'implantation locale est "strictement nécessaire". Dans ces cas, il ne s'agit pas de délocalisation.

Il n'en est pas ainsi pour la grande majorité des implantations à l'étranger, exerçant la même activité que la maison mère belge, qui mentionnent la "présence sur le marché" comme motif de l'implantation. La plupart sont toutefois des cas d'expansion (délocalisation numéro 2). Il s'agit, par exemple, d'entreprises de chaussures qui fabriquent, ou font fabriquer, des chaussures à l'étranger. Pour les services, il y a encore une nuance à introduire. Un bureau d'ingénierie qui ouvre temporairement une agence dans un pays d'accueil est à classer dans la catégorie "pas de délocalisation" ; par contre, ce ne sera pas le cas pour un distributeur qui ouvre un supermarché à l'étranger ; nous le classons dans la catégorie "expansion" en conformité avec le point 1 ci-dessus

(3) *Conséquences pour l'activité en Belgique* : suite à l'activité créée dans le pays d'accueil, l'activité semblable en Belgique peut se voir réduite ou bien accrue. La réduction de l'activité peut s'accompagner, ou non, d'une réduction de l'emploi. Bien que la destruction d'emplois, en Belgique, soit un fait très important, l'activité doit, dans le contexte de ce travail, rester le premier critère. En effet, il est tout à fait possible que, par exemple, le transfert d'une section de piquage (habillement) vers un pays à bas salaires, entraînant donc une réduction de cette activité en Belgique, n'engendre pas une réduction des effectifs de cette entreprise, si, par exemple, elle compense en fabriquant davantage de produits d'une qualité supérieure en Belgique. Il se peut même aussi que le chiffre d'affaires de l'entreprise augmente malgré le transfert d'un chaînon de son activité vers un pays d'accueil.

(4) *Expansion "non contrainte" d'une activité "semblable" à l'étranger* : il s'agit ici de la production, ou de la sous-traitance, "non strictement nécessaire" de biens ou de services à l'étranger, similaires aux biens ou services qui sont toujours produits en Belgique. Dans ce cas on parle d'"expansion".

Pour des raisons pratiques, la notion de "produits ou services semblables" est interprétée au sens large (voir également ci-dessous).

(5) *Expansion "non contrainte" d'une "nouvelle" activité à l'étranger* : il s'agit de "diversification" étant donné que l'on fabrique à l'étranger un produit (ou que l'on rend un service) différent de celui fabriqué dans la maison mère belge. Une entreprise belge de chaussures qui fabriquerait des sacs à main à l'étranger tomberait dans cette catégorie.

Le producteur belge de biens qui, à l'étranger, développe une activité dans le secteur des services et crée un "service center" ou un "centre de distribution", relèvera donc également de la catégorie "diversification". A l'inverse, les entreprises exerçant une activité de service ou commerciale en Belgique et fabriquant des biens à l'étranger relèveront également de la catégorie diversification. La création d'un "holding" à l'étranger est également considérée comme une diversification (catégorie numéro 3).

(6) *Délocalisation au sens strict* : il s'agit donc d'une réduction de l'activité (éventuellement accompagnée d'une réduction de l'emploi en Belgique) conséquence de l'implantation, à l'étranger, de la même activité, dans certains cas en sous-traitance. La sous-traitance ou l'outsourcing confiés à l'étranger (pour autant qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service qui était produit en Belgique auparavant mais ne l'est plus actuellement) constitue donc toujours une délocalisation au sens strict.

* * *

La classification précédente permet de saisir la plupart des activités de production de biens ou de services à l'étranger.

Mais il subsistera toujours une zone grise étant donné que :

- 1) la notion de "strictement nécessaire" ne peut pas être définie de façon totalement précise ;
- 2) le plus souvent la réduction d'une activité partielle - un chaînon - dans une entreprise n'est pas connue (sauf par le chef d'entreprise lui-même ou, dans quelques cas, sur base des réponses à nos enquêtes) ;
- 3) l'évolution peut amener à modifier le diagnostic ; une activité à l'étranger peut résulter du passage du stade de l'exportation au stade création d'une agence de vente et peut même, à terme, donner lieu à une production locale ;
- 4) on ne dispose pas toujours d'informations suffisamment précises sur certains

établissements belges à l'étranger et, surtout, sur les cas de sous-traitance.

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> <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> <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 	

2

Mondialisation et globalisation approchées par l'analyse du commerce extérieur et des investissements directs à l'étranger

Dans ce chapitre, la mondialisation de l'économie belge - et si possible la délocalisation d'entreprises - est approchée sur base de l'analyse du commerce extérieur¹ et des investissements directs à l'étranger, matières pour lesquelles on dispose de statistiques détaillées. Dans les deux cas, l'accent est mis sur les évolutions qui caractérisent la période 1993-1995.

Puisqu'il est souvent avancé (voir plus haut le chapitre "définition de la délocalisation") que les importations en provenance des pays à bas salaires sont à la base des délocalisations, on cherchera en premier lieu à voir si, pour certains groupes de produits, on constate une augmentation de la pression concurrentielle exercée par ces importations. Par ailleurs, on examinera si les exportations de l'UEBL ne tirent pas profit du commerce avec les pays à bas salaires.

Dans un deuxième chapitre, l'analyse des investissements directs à l'étranger permettra de voir comment évoluent les flux de capitaux entrant en Belgique et ceux qui en sortent et dans quels pays les entreprises belges effectuent de préférence leurs investissements à l'étranger.

Avec ces deux sources de données il est possible de baliser à grands traits l'espace dans lequel pourront être, dans une partie suivante, approchées et analysées les filiales d'entreprises belges à l'étranger et les délocalisations tant au sens strict qu'au sens plus large.

1. Tous nos remerciements à Monsieur X. GILTAY, Licencié HEC-Liège, qui, en qualité de stagiaire, a collaboré activement à l'analyse du commerce extérieur (partie A de ce chapitre).

A. Evolution du commerce extérieur de l'UEBL

Cette partie comprend les sections suivantes :

1. Champ et limites de l'analyse
2. Tendances globales des échanges manufacturiers avec les zones de délocalisation
3. Repérage des groupes de produits exposés à la concurrence des zones
4. Capacités d'exportation de l'UEBL: les groupes de produits les plus exportés; le comportement à l'exportation des groupes menacés à l'importation
5. Zones d'origine des importations de produits exposés
6. Synthèse et conclusions

1. CHAMP ET LIMITES DE L'ANALYSE

L'objectif de cette section est d'observer l'évolution récente du commerce extérieur de produits manufacturés entre l'UEBL et quatre zones "réputées" de délocalisation.

Ces quatre zones géographiques du monde sont définies comme dans l'étude publiée en 1994 ; elles comprennent au total 28 pays² :

- . *Europe du Sud* : trois pays de l'U.E., Espagne, Portugal et Grèce ;
- . *Europe de l'Est* : cinq pays d'Europe centrale et la Turquie ;
- . *Extrême-Orient (hors Japon)* : quinze pays dont les économies dynamiques d'Asie et la Chine ;
- . *Afrique du Nord* : trois pays du Maghreb et l'Egypte.

Nous disposons, pour trois années supplémentaires (de 1993 à 1995), de statistiques *croisées pays-produits* pour 101 groupes de produits de l'*industrie manufacturière* (NACE-CLIO à 3 chiffres ; le groupe diamants-bijoux n'est pas traité ici). Ces groupes relèvent de 21 branches d'activité. Comme précédemment les secteurs agriculture, industrie extractive, énergie et construction n'ont pas été considérés car ils ont peu de relations avec le phénomène des délocalisations au sens étroit (catégorie 1). La liste des branches et des groupes et leur dénomination précise sont reprises à l'annexe 1.2.

Y a-t-il eu des changements dans l'évolution des importations, des exportations et des soldes de l'UEBL, globalement et au niveau des cent groupes manufacturiers, durant la période 1993-1995 par rapport aux évolutions de la période antérieure de 1980-1992, analysées en détail dans notre publication de 1994 ?

La pression concurrentielle des produits importés des 4 zones s'est-elle accentuée - ou non - sur les secteurs producteurs en Belgique, pouvant les rendre plus "exposés" aux délocalisations ?

2. La composition précise des zones est rappelée à l'annexe 1.1, en fin d'ouvrage. Nous n'avons pas modifié cette composition pour assurer une meilleure comparabilité des résultats actuels avec ceux de la période 1980-1992.

Bien sûr, nous avons montré que l'analyse du commerce extérieur ne permet pas, à elle seule, de cerner la véritable ampleur des délocalisations d'entreprises. Elle peut cependant aider à repérer les secteurs sensibles ou "menacés".

Les groupes de produits "exposés" à une certaine perte de compétitivité par la concurrence des 4 zones - certaines à relativement *bas salaires* - sont-ils encore les mêmes qu'avant 1993 et la menace s'est-elle accentuée ou atténuée ? D'autres groupes de produits feraient-ils montre d'une capacité de pénétration commerciale accrue à l'exportation vers ces 4 zones ?

Pour cette actualisation, nous avons préféré exploiter la ventilation assez poussée en groupes de produits - que la statistique croisée de l'INS, puis de la BNB à partir de 1995, mettait à notre disposition - et limiter la dimension géographique aux 4 zones dites de délocalisation plutôt que de descendre dans le détail d'une analyse par pays.

La mise en oeuvre au 1er janvier 1993 de la nouvelle méthode INTRASTAT de collecte des statistiques d'échanges de biens entre les pays de l'Union européenne pose un problème délicat. Elle introduit une rupture forte dans les séries des flux entre les pays de l'U.E., rupture qu'il semble malaisé d'expliquer. Toutefois, elle concerne peu la présente analyse car le mode de construction des statistiques d'échanges avec les pays hors U.E. (25 pays dans notre cas) n'a pas été modifié. Seuls les flux concernant les trois pays de la zone Europe du Sud sont impliqués. La discontinuité introduite par Intrastat impose toutefois la prudence dans certaines comparaisons avant et après le 1er janvier 1993. Pour cette raison, nous avons évité de nous appuyer sur les variations entre l'année 1992 et l'année 1993, préférant mettre l'accent sur l'évolution des années 1994 et 1995 comparée à celle de la période antérieure, principalement de 1986 à 1992³.

2. LES TENDANCES GLOBALES DU COMMERCE MANUFACTURIER DE L'U.E.B.L. AVEC LES QUATRE ZONES DE DÉLOCALISATION

Les tendances récentes (1993-1995) sont replacées dans leur perspective historique (1980-1992).

a. Les importations

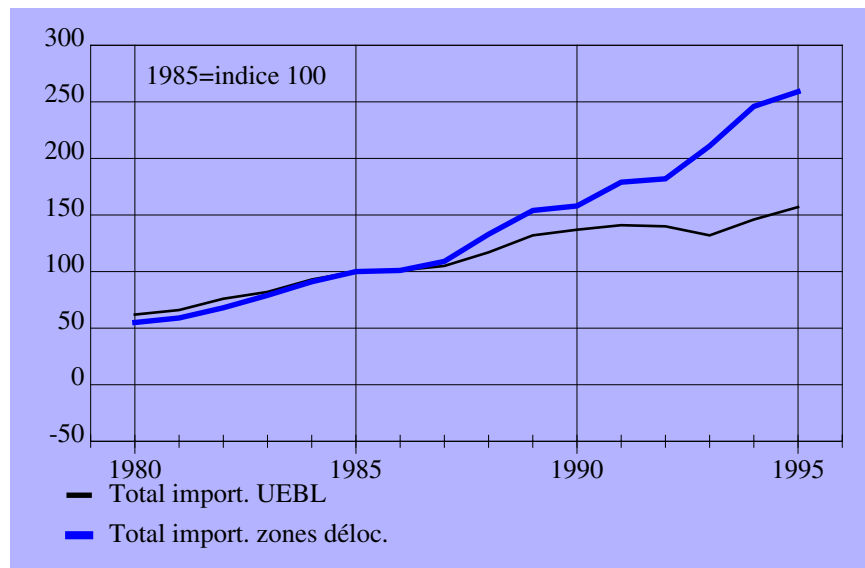
La figure 1 montre que les importations totales de produits manufacturés en provenance des 4 zones de délocalisation ont, de 1993 à 1995, accentué leur progression plus rapide que celle des importations manufacturières totales de l'UEBL (évolution en indice, 1985 = 100).

3. Un autre problème doit être mentionné. Les chiffres croisés utilisés ont été mis à notre disposition en juin 1996. Fin 1996, la BNB a apporté des corrections aux chiffres globaux de 1994 et surtout de 1995 (augmentation de l'ordre de 120 Mld de F des exportations et des importations globales de l'UEBL). Ces corrections proviendraient en ordre principal du commerce intra-U.E. et ne modifieraient guère les chiffres des zones de délocalisation. Tout au plus pourraient-elles induire une légère surestimation des taux d'importation et d'exportation présentés. Il ne nous était cependant pas possible de les recalculer puisque nous ne disposons pas de matrices corrigées des flux bilatéraux.

FIGURE 1

Evolution en indice des importations manufacturières de l'UEBL en provenance des 4 zones de délocalisation

Indices calculés sur base des données en BEF courants



Le décrochage amorcé en 1988-89 s'est accéléré à partir de 1993. Le ralentissement visible en 1995 pourrait n'être que temporaire puisqu'on observe déjà la présence de paliers en 1990 et 1992. L'écart atteint en 1995 est néanmoins devenu très important, l'indice des 4 zones s'élevant à 259 contre 157 pour les importations totales. La courbe de ces dernières est toutefois très influencée par la chute des importations survenue dans les échanges intra-U.E. en 1993 (moins 270 Mld de BEF soit - 10 %). Cette chute est due à Intrastat. La cassure créée en 1993 est suffisante pour exclure le plus souvent possible de l'analyse chronologique la variation 1993/1992.

TABLEAU 1 Evolution des importations de l'UEBL par grandes régions et par zones de provenance - produits manufacturés (en milliards de BEF)

	Importations totales	Eur. Occ.	Quatre zones de délocalisation				Japon	ALENA	
			Ext.-Orient	Europe Sud	Europe Est	Afriq.No rd			sous-total
1980	1409,1	1111,5	23,1	20,6	9,8	3,5	57,0	40,9	121,0
(en %)	100,0	78,9	1,6	1,5	0,7	0,2	4,0	2,9	8,6
1986	2272,0	1878,5	39,5	40,6	16,0	8,8	104,9	83,8	125,0
(en %)	100,0	82,7	1,7	1,8	0,7	0,4	4,6	3,7	5,5
1992	3156,3	2647,0	74,1	72,4	29,8	13,8	190,1	86,7	149,4
(en %)	100,0	83,9	2,3	2,3	0,9	0,4	6,0	2,7	4,7
1993	2986,7	2377,0	105,1	72,7	28,6	13,9	220,3	108,0	200,8
(en %)	100,0	79,6	3,5	2,4	1,0	0,5	7,4	3,6	6,7

	Importations totales	Eur. Occ.	Quatre zones de délocalisation				Japon	ALENA	
			Ext.-Orient	Europe Sud	Europe Est	Afrique Nord			sous-total
1994	3297,4	2638,2	116,3	81,6	42,9	16,1	257,0	109,3	200,2
(en %)	100,0	80,0	3,5	2,5	1,3	0,5	7,8	3,3	6,1
1995	3549,1	2833,7	113,3	87,0	52,3	17,8	270,4	112,3	230,5
(en %)	100,0	79,8	3,2	2,5	1,5	0,5	7,6	3,2	6,5
C.A.M.(croissance annuelle moyenne - en %)									
1980/1986	8,3	9,1	9,4	12,0	8,4	16,5	10,7	12,7	0,5
1986/1992	5,6	5,9	11,0	10,1	10,9	7,8	10,4	0,6	3,0
(1992/1993)	-5,4	-10,2	41,9	0,4	-4,0	0,4	15,9	24,6	34,5
1993/1994	10,4	11,0	10,7	12,3	49,8	16,2	16,7	1,2	-0,3
1994/1995	7,6	7,4	-2,6	6,6	21,8	10,3	5,2	2,7	15,2

N.B. : attention à la rupture entre 1992 et 1993 (dans les séries Intrastat).

Le tableau 1 retrace l'évolution depuis 1980 puis, par année depuis 1992, des valeurs en BEF des importations manufacturières de l'UEBL provenant de 3 régions principales et des 4 zones. L'évolution des parts ainsi que les taux de croissance annuels ou annuels moyens (C.A.M.) y figurent également.

Pour les importations de l'ensemble des 4 zones de délocalisation on peut épingler :

- pour l'ensemble de la période 1980-1992, la croissance des importations provenant des zones a été plus élevée que celle des importations totales;
- pour les années 1994 et 1995 globalisées (soit la moyenne de ces 2 années), la croissance des zones (10,8 % par an) reste plus forte que celle des 3 autres régions : Europe occidentale (9,2 %), ALENA (7,1 %) et Japon (2,0 %) ;
- en 1994, une progression exceptionnelle de 16,7 %, plus élevée que celle de l'Europe occidentale (11 %) et surtout un contraste total avec la quasi stagnation des importations provenant de l'ALENA et du Japon ;
- en 1995, la croissance des zones chute à 5,2 mais elle reste supérieure à celle du Japon ; elle est toutefois inférieure à celle de l'Europe occidentale et, surtout, de l'ALENA.

Assistons-nous en 1995 à un début de retournement ou s'agit-il d'une simple pause ? Il y a eu des pauses plus marquées lors de 2 années récentes. Si ce n'est pas une pause, cela pourrait signifier soit que l'U.E.B.L. freine ses achats sur ces marchés, soit que, pour nos importations, les produits de l'ALENA, par ex., concurrenceraient avec succès les importations provenant des zones et, en particulier, de l'Extrême-Orient.

Le constat *essentiel* est que, même si la part des 4 zones a presque doublé en 14 ans, elle reste *encore modérée* puisque le maximum atteint a été de 7,8 % en 1994. La valeur maximale s'observe en 1995 avec 270 Mld de FB (part de 7,6 %). Mais, ensemble, l'ALENA et le Japon n'ont livré que 10 % environ des besoins en importations de l'UEBL. L'Europe occidentale, avec 80 %, reste de loin le premier fournisseur même si elle accuse un léger recul.

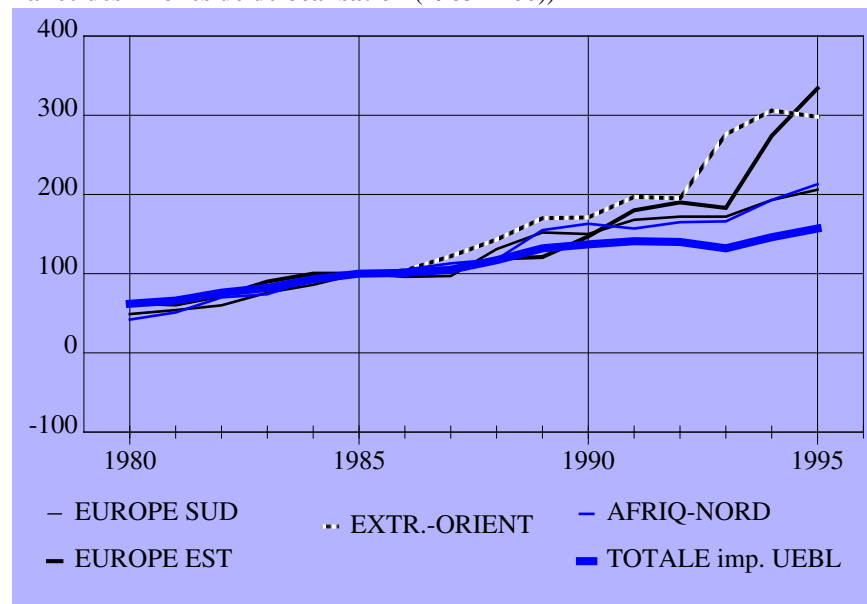
La progression globale des achats que l'UEBL effectue dans les 4 zones est sans conteste importante. Quelle est-elle dans les 4 zones considérées séparément ? Résumons la situation en quelques chiffres :

TABLEAU 2 Evolution récente des importations manufacturières de l'UEBL en provenance des 4 zones (en Mld de BEF et en % des importations totales de l'UEBL)

		Extr.-Or.	Eur. Sud	Eur. Est	Afr. Nord	Total des 4
1992	Mld	74	72	30	14	190
	(en %)	(2,3)	(2,3)	(0,9)	(0,4)	(6,0)
1995	Mld	113	87	52	18	270
	(en %)	(3,2)	(2,5)	(1,5)	(0,5)	(7,6)

La figure 2 illustre les différences d'évolution des 4 zones sur plus longue période.

FIGUR 2 Evolution en indice des importations manufacturières de l'UEBL en provenance des 4 zones de délocalisation (1985= 100)



A partir de 1993-94, deux zones progressent beaucoup plus rapidement : l'Europe de l'Est et l'Extrême-Orient (sauf en 1995). Les deux autres zones ont une croissance plus proche de celle des importations totales de l'UEBL tout en lui étant supérieure.

Dynamisme, mais des parts encore modestes

- . la valeur globale des importations des 4 zones augmente plus rapidement que celle des autres Régions ; leur part s'accroît régulièrement et approche des 8 % ce qui place les 4 zones au 2e rang, très loin cependant de l'Europe occidentale (80 %), notre principal fournisseur ;
- . la part de chacune des 4 zones reste modeste, voire marginale ;
- . l'Extrême-Orient vient en tête avec 42 % des importations en provenance des 4 zones ; cette zone se classe ainsi au même niveau que le Japon (3,2 %) ;
- . pour les deux années 1994 et 1995, les importations venant d'Europe de l'Est ont augmenté de 83 % (+ 24 Mld de BEF) ;
- . l'Europe du Sud conserve sa part (2,5 %) et l'Afrique du Nord reste marginale (0,5 %).

Dans la section 2, nous identifierons les groupes des produits qui sont principalement responsables des progrès des ventes des 4 zones à l'UEBL.

b. Les exportations

Quoiqu'en baisse de 4 points depuis 1992, l'Europe occidentale reste, avec 77 %, notre principal marché d'exportation de produits manufacturés.

Les 4 zones de délocalisation se classent en 2e position avec 490 Mld d'achats de produits provenant de l'UEBL. Leur part globale est en hausse continue : 7 % en 1986, 9,3 % en 1992, 11 % en 1994 et 11,5 % en 1995 (voir tableau 3). Cette part est très supérieure à leur part globale dans les importations de l'UEBL (7,6 %). En 1995, la part cumulée de l'ALENA et du Japon n'est que de 5 %.

TABLEAU 3 Evolution des exportations UEBL par grandes régions et par zones d'exportation - produits manufacturés (en milliards de BEF)

	Exportations totales	Eur. Occ.	Zones de délocalisation				Japon	ALENA	
			Ext.-Orient	Europe Sud	Europe Est	Afriq. Nord			sous-total
1980	1539,0	1233,2	27,5	29,9	18,2	26,0	101,6	5,6	54,0
(en %)	100,0	80,1	1,8	1,9	1,2	1,7	6,6	0,4	3,5
1986	2613,8	2102,5	58,4	64,6	30,6	29,7	183,2	14,4	130,5
(en %)	100,0	80,4	2,2	2,5	1,2	1,1	7,0	0,6	5,0
1992	3400,4	2747,5	87,1	154,1	46,0	30,3	317,5	22,7	120,4
(en %)	100,0	80,8	2,6	4,5	1,4	0,9	9,3	0,7	3,5
1993	3575,7	2785,9	123,3	169,8	61,1	31,9	386,1	27,7	159,5
(en %)	100,0	77,9	3,4	4,7	1,7	0,9	10,8	0,8	4,5
1994	3955,4	3052,6	144,8	190,6	67,0	34,1	436,6	38,8	192,7
(en %)	100,0	77,2	3,7	4,8	1,7	0,9	11,0	1,0	4,9
1995	4243,0	3263,1	162,7	194,5	95,0	37,8	490,0	50,3	159,3
(en %)	100,0	76,9	3,8	4,6	2,2	0,9	11,5	1,2	3,8
C.A.M. (croissance annuelle moyenne - en %)									
1980-1986	9,2	9,3	13,4	13,7	9,1	2,2	10,3	17,0	15,9
1986-1992	4,5	4,6	6,9	15,6	7,0	0,3	9,6	7,9	-1,3
1992-1993	5,2	1,4	41,6	10,2	32,7	5,2	21,6	21,9	32,5
1993-1994	10,6	9,6	17,5	12,2	9,7	7,1	13,1	40,1	20,8
1994-1995	7,3	6,9	12,4	2,0	41,7	10,9	12,2	29,7	-17,3

N.B. : attention à la rupture entre 1992 et 1993 (Intrastat).

Des 4 zones, l'Europe du Sud reste notre premier marché avec une part (4,6 %) assez stable depuis 1992. La part de l'Afrique du Nord est bloquée à 0,9 % mais elle avait chuté entre 1980 et 1992

L'Extrême-Orient a augmenté sa part de 1,2 point depuis 1992 pour atteindre 3,8 % en 1995. Pour cette année, les ventes de l'UEBL atteignent 163 Mld de BEF.

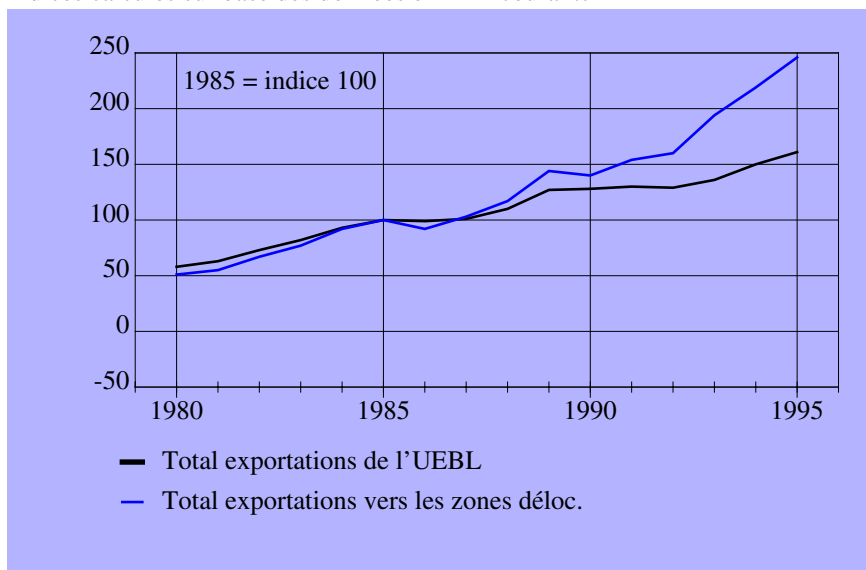
La croissance la plus forte est celle de l'Europe de l'Est, le montant des exportations vers cette zone ayant *doublé* depuis 1992 pour atteindre 95 Mld trois ans après. L'augmentation en 1995 est remarquable (+ 42 %) portant la part de cette zone à 2,2 %.

La figure 3 montre que le différentiel de croissance des exportations vers les 4 zones, par rapport aux exportations totales de l'UEBL, s'accroît de 1993 à 1995.

FIGURE 3

Evolution en indice des exportations UEBL vers les 4 zones de délocalisation

Indices calculés sur base des données en BEF courants

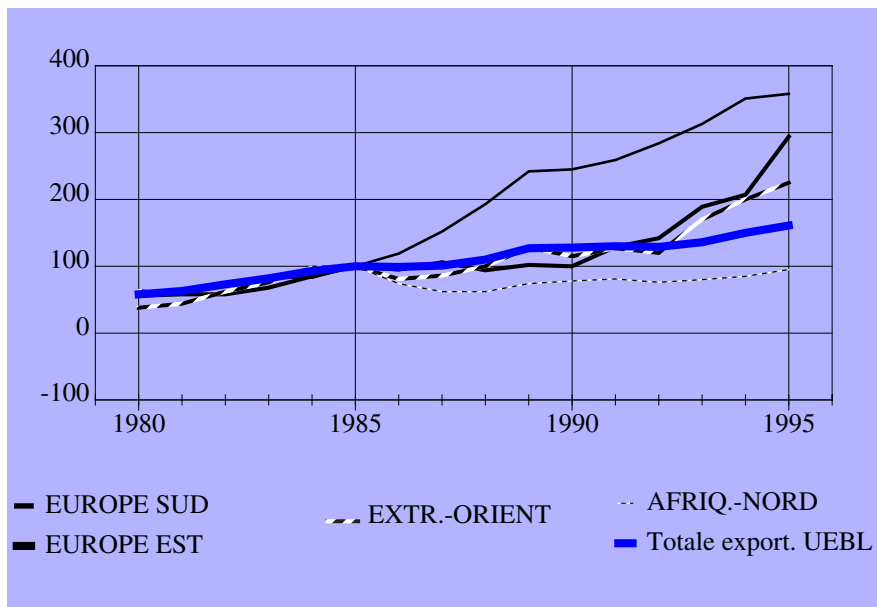


En tenant compte des différences d'échelle d'ordonnée, les différentiels apparaissent beaucoup plus grands si l'on considère les 4 zones séparément.

FIGURE 4

Evolution en indice des exportations UEBL vers les 4 zones de délocalisation

Indices calculés sur base des données en BEF courant



Le démarrage de l'Europe du Sud commence en 1986 - année de l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans l'UE. Cette zone reste en tête mais semble vouloir plafonner en 1995. Les exportations vers l'Afrique du Nord évoluent très en retrait de la croissance moyenne de l'UEBL depuis 1986.

Par contre, l'Europe de l'Est et l'Extrême-Orient se distinguent par la vigueur de la progression depuis 1992 (de l'ordre de 25 % par an). Ces deux zones illustrent l'orientation récente des exportations de l'UEBL vers des marchés plus porteurs puisque, pour ces 3 années, la croissance annuelle moyenne des exportations manufacturières totales n'a atteint que 7,7 %.

A cet égard, on peut se poser deux questions. Même si ces deux exemples témoignent d'un réel dynamisme de notre commerce extérieur, est-on assuré que les potentiels que recèlent ces marchés en forte croissance pour nos exportations manufacturières soient complètement exploités ? Les montants en cause sont-ils des maxima absolus (respectivement 95 et 163 Mld en 1995, soit au total pour les deux, 6 % des exportations de l'UEBL) épuisant toutes les potentialités offertes ?

D'autre part, l'UEBL exploite-t-elle suffisamment les possibilités d'autres marchés à croissance soutenue (Amérique du Nord, Amérique Latine, ...) ?

Vers le Japon, la progression de nos exportations a été remarquable de 1992 à 1995 (+ 30 % par an) mais, en valeur, elles ne représentent que 50 Mld de BEF en 1995 soit à peine plus que les exportations UEBL vers l'Afrique du Nord !

Vers les trois pays de l'ALENA (USA, Canada, Mexique), la valeur des exportations reste modeste : 159 Mld en 1995 soit un peu moins que vers la zone Extrême-Orient. D'une année à l'autre, les fluctuations sont assez fortes (+ 21 % en 1994 ; - 17 % en 1995). La Belgique pâtit de son franc fort mais semble aussi témoigner d'un manque d'agressivité commerciale voire d'une perte de compétitivité technologique.

La faible croissance économique de l'Europe occidentale n'a permis qu'une progression annuelle moyenne de 5,9 % des exportations de l'UEBL de 1992 à 1995 contre un taux moyen de 7,7 % pour ses exportations totales.

Sans perspectives de reprise plus ferme de la croissance économique de l'Europe occidentale, l'UEBL sera - et est en tout état de cause - contrainte d'intensifier ses efforts d'expansion sur les marchés les plus porteurs et sur les marchés émergents.

c. Les soldes commerciaux extérieurs

Les soldes commerciaux avec les 3 régions et les 4 zones devraient - en tant qu'indicateurs globaux très significatifs - confirmer ou infirmer nos premiers jugements sur les "dangers" de la pénétration en UEBL des importations des zones de délocalisation et, en même temps, des efforts d'expansion des produits made in Belgium⁴.

Le solde positif global avec les 4 zones de délocalisation passe de 127 Mld de BEF en 1992 à 220 Mld en 1995, soit près du tiers de l'excédent manufacturier total de l'UEBL (694 Mld). (voir tableau 4). Durant ces quatre années, le solde des 4 zones augmente régulièrement, comme il l'avait fait depuis 1980⁵.

4. Et cela, malgré la présence d'une discontinuité majeure dans l'évolution du solde total de 1992 à 1993, à mettre pour l'essentiel en rapport avec l'introduction d'Intrastat. En un an, ce solde manufacturier positif augmente de 345 Mld de BEF faisant plus que doubler. Le solde avec l'Europe occidentale s'accroît quant à lui de 308 Mld et quadruple sans néanmoins se dégrader en 1994 et 1995 ! Les soldes avec les 4 zones de délocalisation sembleraient peu touchés par cette discontinuité.

5. En 1980, l'excédent avec les 4 zones représentait 2,9 % de la valeur des exportations de l'UEBL. Il passe à 3,8 % en 1992 et atteint 5,2 % en 1995.

TABLEAU 4 Evolution des soldes extérieurs de l'UEBL par grandes régions géographiques et par zones - produits manufacturés (en milliards de BEF)

	total	Eur. Occ.	Quatre Zones de délocalisation				Japon	ALENA	
			Ext.- Orient	Europe Sud	Europe Est	Afriq. Nord			sous-total
1980	129,9	121,7	4,4	9,3	8,3	22,5	44,5	-35,3	-67,1
1986	341,8	224,0	18,8	24,0	14,6	20,9	78,3	-69,4	5,5
1992	244,1	100,5	13,0	81,7	16,2	16,5	127,4	-64,0	-28,9
1993	589,0	408,9	18,2	97,1	32,5	18,0	165,7	-80,3	-41,3
1994	658,0	414,4	28,5	108,9	24,1	18,0	179,6	-70,6	-7,5
1995	694,0	429,4	49,4	107,5	42,7	20,0	219,6	-62,0	-71,2

N.B. : attention à la rupture entre 1992 et 1993 (Intrastat).

Des 4 zones, l'Europe du Sud vient en tête depuis 1986 (année de l'entrée de 2 pays dans l'UE). En 1995, son excédent (108 Mld) représente près de la moitié du solde des 4 zones ; il n'a plus augmenté en 1995.

Le solde des échanges avec l'Extrême-Orient atteint + 50 Mld en 1995 ; il a été *multiplié par quatre* depuis 1992. Celui avec l'Europe de l'Est a augmenté presque aussi rapidement : il a presque triplé depuis 1992 et atteint 43 Mld. Avec l'Afrique du Nord, il n'y a pas de progrès : le solde de 20 Mld en 1995 est même un peu inférieur à celui de 1980.

Avec les 4 zones, *les soldes* de l'UEBL sont donc *positifs*. Pour 3 zones, ils sont *en forte croissance*, particulièrement depuis 1992 ; l'Afrique du Nord fait exception avec un solde qui stagne.

En ce qui concerne les *autres Régions*, l'Europe occidentale reste au premier rang avec un solde de + 429 Mld mais sa part dans le solde total baisse plus ou moins régulièrement : 94 % en 1980, 69 % en 1993 et 62 % en 1995.

Avec le Japon surtout et avec l'ALENA⁶ les échanges de l'UEBL sont caractérisés par un *lourd déficit quasi chronique*.

Après son sommet de 1993 (- 80 Mld), le déficit avec le Japon s'est réduit à - 62 Mld en 1995, dépassant en valeur absolue l'excédent de 50 Mld avec la zone de délocalisation *Extrême-Orient*. Il semble permis de conclure que, malgré une évolution favorable, les performances commerciales de l'UEBL avec ces 2 Régions - c'est-à-dire avec l'ensemble de l'Extrême-Orient - devraient encore progresser rapidement car elles ne paraissent pas épuiser les potentialités de ces marchés.

Avec l'ALENA, le solde est le plus souvent négatif et atteint un maximum de - 71 Mld de BEF en 1995. Soit, pour l'ALENA + le Japon un solde UEBL de - 133 Mld de BEF, toujours en augmentation. C'est un déficit que l'on pourrait qualifier "d'anormalement élevé" et dont l'UEBL se révèle incapable d'inverser la tendance.

6. L'ALENA se caractérise aussi par la grande variabilité du solde.

Ce lourd déficit avec les deux Régions du monde économiquement et technologiquement les plus avancées est largement compensé par l'excédent de l'UEBL avec les zones de délocalisation (220 Mld). Les échanges de l'UEBL avec le "Reste du Monde" apportent également une contribution nette toujours plus positive (près de + 180 Mld) quoique inférieure - et à croissance un peu moins rapide - à celle des 4 zones de délocalisation.

Alors que les échanges de l'UEBL avec l'Europe occidentale dégagent un solde positif d'un niveau supérieur (429 Mld), mais en très faible progression, l'évolution des dernières années montre que l'augmentation des excédents commerciaux de l'UEBL est à imputer pour la plus grande part au commerce manufacturier avec les zones de délocalisation et avec le Reste du Monde. Cette évolution récente apporte la preuve qu'il est possible de s'axer aussi sur ces marchés. Notre analyse des chiffres indique en outre que les potentialités actuelles de ces deux Régions ne semblaient pas complètement exploitées par notre pays.

Vu leurs possibilités de croissance future, ces Régions, et en particulier certaines zones de délocalisation, devraient être des cibles privilégiées de l'expansion internationale de la Belgique, compte tenu notamment de la structure - souvent mise en cause - du panier de produits qu'elle offre aujourd'hui à l'exportation.

Sans négliger pour autant le Japon et l'ALENA où l'UEBL a aussi des progrès à engranger mais probablement au prix d'une évolution, plus rapide qu'aujourd'hui, de son panier de produits offerts, en particulier dans les hautes technologies et dans certaines activités de services.

Une telle évolution structurelle s'impose d'ailleurs, chaque jour davantage, pour les exportations vers de nombreux autres pays dont les nouveaux pays industriels.

Enfin, les soldes positifs et croissants avec les zones de délocalisation indiquent que, globalement et par zone, la progression accélérée des importations est une menace largement compensée par la progression plus rapide des exportations de l'UEBL.

Aux points suivants, on tentera de repérer les branches et les groupes de produits de l'UEBL qui semblent "exposés" ou "menacés" par la concurrence des importations venant des 4 zones, qu'il s'agisse ou non de productions qui auraient pu faire l'objet de délocalisations. A l'inverse, quels sont les groupes de produits dont les progrès à l'exportation par l'UEBL sont évidents et permettent de compenser, et au-delà, les pertes encourues sur les produits exposés ?

Quelle est la responsabilité de chacune des 4 zones vis-à-vis des groupes de produits exposés ?

3. LE REPÉRAGE DES GROUPES DE PRODUITS LES PLUS EXPOSÉS A LA CONCURRENCE DES PAYS DE DÉLOCALISATION

Quels sont les branches et les groupes de produits de l'industrie manufacturière belge les plus exposés à la concurrence des importations, par l'U.E.B.L., en provenance des 4 zones de délocalisation ? Nous avons considéré que ce sont les groupes de produits qui satisfont aux deux critères suivants (le premier critère étant en fait double) :

- . le taux d'importation TIPD⁷ est supérieur au taux moyen pour l'ensemble des produits manufacturés provenant des 4 zones et ce taux d'importation est en augmentation ;
- . le solde commercial extérieur (X-M)PD pour ce groupe de produits se dégrade (que ce solde soit positif ou négatif).

7. TIPD : pour un groupe de produits = la part d'importations provenant des 4 zones de délocalisation dans les importations UEBL totales pour ce groupe.

Lorsque ces critères se vérifient, on peut considérer qu'il y a une perte de compétitivité relative de l'UEBL pour les groupes de produits repérés, sans que la cause en soit connue. Sur base de ce seul constat on ne peut déduire que l'évolution des importations serait la conséquence de délocalisations d'activités aux dépens de l'UEBL. Ce n'est qu'une des causes possibles. Et cela peut simplement représenter une intensification du commerce international ordinaire.

Dans le tableau 5 ci-après, on présente les critères calculés pour quatre années, ainsi que le montant des importations en 1995 (MPD), par branche et par groupe de produits, pour les groupes identifiés comme exposés ou menacés. Dans les colonnes de gauche du tableau on a indiqué par un astérisque le ou les années où un groupe apparaissait exposé. La dénomination complète des groupes exposés est mentionnée dans le tableau 8⁸.

Il est nécessaire d'apprécier ces critères chiffrés avec souplesse. De petites différences entre années, pour l'un ou l'autre des critères, peuvent ne pas être significatives et l'examen chronologique peut montrer que, malgré un léger mieux - ou inversement - la menace pesant sur tel ou tel groupe ne s'est pas vraiment modifiée. En particulier, lorsque le TIPD demeure trop grand ou lorsque le solde reste très négatif.

De tels cas limites sont signalés dans les tableaux en mettant l'astérisque entre parenthèses pour l'année en cause. On ne perdra pas de vue que l'année 1994 s'est caractérisée par une forte progression des importations provenant des 4 zones et donc par des TIPD élevés qui contrastent avec les taux résultant de la progression plus modérée des importations en 1995⁹.

-
8. La liste avec les dénominations complètes des 101 groupes de produits figure à l'annexe 1.2 du livre.
 9. Contrairement aux années antérieures, en 1995 le TIPD moyen manufacturier a quelque peu diminué (7,62 par rapport à 7,79 en 1994 soit - 2,2 %). Nous considérerons que tous les groupes de produits dont le TIPD a diminué de moins de 2,2 % satisfont *strictement* à la 2e partie du 1er critère. Le cas peut néanmoins être à la marge lorsque d'autres critères ne sont pas rencontrés.

TABLEAU 5 Branches et groupes de produits de l'U.E.B.L. exposés à la concurrence des zones de délocalisation

Catégories d'intensité en R-D Année d'exposition des groupes				MPD (en Mld BEF)	TIPD (en %)				(X-M)PD (en Mld BEF)			
86	92	94	95	95	86	92	94	95	86	92	94	95
HAUTE INTENSITÉ R&D				21,6	4,52	5,69	7,30	6,39	11,1	9,9	31,8	38,7
Electronique, télécommunication				14,1	4,76	8,88	10,94	10,10	9,0	4,7	16,2	17,3
*				2,9	1,91	7,33	6,47	5,55	8,3	3,9	15,7	13,2
	*			11,2	6,35	9,84	13,13	12,88	0,6	0,8	0,5	4,2
MOYENNE-HAUTE INTENSITÉ R&D				84,2	2,54	4,27	5,69	5,80	48,6	84,0	112,4	111,3
Instruments				3,8	4,46	4,46	6,35	5,96	-0,3	-0,1	0,5	1,5
	*	(*)		1,6	2,39	3,15	9,01	7,58	0,0	-0,1	-0,7	-0,4
*	*	*		1,1	23,78	19,96	22,65	24,52	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9
Chimie				29,3	2,63	4,08	5,24	5,08	41,5	54,8	75,8	85,5
		*		6,0	5,31	5,75	8,06	8,86	4,5	7,0	10,5	9,3
	*	*		3,4	2,25	6,11	10,75	11,61	0,6	-0,3	-0,8	-0,6
Constructions électriques				17,7	3,13	6,74	11,58	12,11	2,0	1,9	-2,4	-0,4
*	*	*	(*)	7,0	6,09	19,24	46,43	41,93	0,0	-1,6	-6,2	-5,4
	*	*	*	2,1	3,13	6,53	7,45	8,07	-0,3	-1,3	-1,5	-1,7
	*	*	*	2,6	3,96	13,22	19,66	22,47	-0,1	-0,4	-0,5	-0,6
MOYENNE-FAIBLE INTENSITÉ R&D				45,2	3,42	5,40	7,31	6,72	27,6	32,3	43,8	63,1
Autres matériels de transport				1,5	2,73	7,59	15,98	10,37	0,1	-0,2	-2,6	0,8
	*			0,3	1,52	1,09	23,57	12,68	0,0	0,0	-1,7	1,6
	*	*	(*)	1,0	2,90	10,46	10,83	9,25	0,1	-0,2	-0,8	-0,6
*	*	*	*	0,2	4,62	7,52	10,96	15,28	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
Constructions navales				0,3	34,82	6,82	4,65	22,91	-1,2	0,0	0,0	-0,2
*		*		0,3	34,82	6,82	4,65	22,91	-1,2	0,0	0,0	-0,2
Minéraux non métalliques				7,2	4,87	9,21	11,15	10,29	1,1	-0,9	-0,5	1,5
*	*	(*)	(*)	1,3	9,30	15,95	19,01	17,09	-0,2	-0,7	-0,3	-0,5
	*	*	*	0,4	3,78	10,79	12,82	13,49	0,1	-0,1	-0,2	-0,2
(*)	*	*	(*)	2,7	5,69	11,05	15,06	14,24	0,1	-1,3	-2,1	-1,3
Caoutchouc, plastique				11,3	2,97	7,10	7,76	8,27	4,1	4,1	7,0	8,4
	*	(*)	*	5,5	5,49	12,78	12,59	14,13	0,2	-1,9	-1,3	-2,2
Divers (jeux, articles de sport)				7,6	20,42	21,64	33,54	27,75	-1,0	-4,4	-8,1	-6,1
	(*)	*	*	0,2	3,65	5,83	10,66	11,42	0,0	-0,1	-0,1	-0,1
*	*	*	(*)	6,1	22,96	22,50	35,57	29,40	-2,3	-3,6	-7,0	-5,2
	*	*	(*)	1,3	20,51	28,28	34,22	27,61	1,4	-0,8	-1,0	-0,8
FAIBLE INTENSITÉ R&D				119,4	7,95	8,70	10,96	10,98	-9,0	1,1	-8,5	6,5
Sidérurgie				5,8	5,67	4,47	3,46	4,38	14,0	14,8	19,5	25,7
*				0,8	5,47	4,85	4,69	5,60	0,0	0,9	0,0	0,3
Produits métalliques				9,2	3,01	5,26	7,20	7,43	1,7	2,9	1,5	2,1
		*		1,0	2,60	4,78	6,12	8,51	0,0	0,2	0,1	-0,3
	*	*		6,9	4,19	5,99	9,45	9,30	0,2	0,0	-2,1	-2,1
Alimentation, boissons				17,4	4,97	4,35	5,24	5,32	2,5	13,3	13,5	17,9
	*	*		4,6	7,88	6,21	14,46	17,54	0,1	0,8	-1,6	-3,0
*	*	*		4,2	12,41	14,45	16,07	14,22	-2,2	-2,3	-2,6	-2,3

Catégories d'intensité en R-D Année d'exposition des groupes				MPD (en Mld BEF)	TIPD (en %)				(X-M)PD (en Mld BEF)				
86	92	94	95		86	92	94	95	86	92	94	95	
*	*	*	*	conserves de poissons et prod. de mer	1,6	10,95	12,06	13,07	14,57	-0,8	-1,1	-1,2	-1,3
*				farines, gruaux, semoules, flocons	0,3	6,10	5,01	7,07	6,72	-0,3	-0,1	0,0	0,0
*				sucre	0,4	9,90	1,52	2,95	2,35	1,1	1,3	0,3	3,5
*	*	*	*	champagne, vins mousseux, apéritifs	1,9	37,04	30,30	31,10	25,62	-1,8	-2,0	-2,0	-1,9
			*	cidre, poire, hydromel	0,0	6,90	10,09	12,54	9,94	0,0	0,0	0,0	0,0
*				malt, bières, levure de brasserie	0,2	5,29	4,51	3,15	7,83	0,1	1,1	0,9	1,1
				Textile et vêtements	72,6	15,39	19,03	26,09	27,44	-22,4	-25,0	-37,7	-35,5
*	*	*	*	fibres textiles préparées, prod. de filature...	9,8	24,52	32,22	38,24	37,56	-6,2	-5,6	-7,0	-7,0
			*	tissus, velours	8,7	13,77	13,12	29,21	26,66	0,3	5,2	1,9	4,8
*	*	*	*	produits de la bonneterie	13,5	10,45	13,15	22,18	26,08	-3,4	-5,6	-9,8	-11,1
*	*	*	*	articles d'habillement, acc. d'habillement	24,6	15,33	22,82	28,04	31,31	-7,7	-15,3	-19,7	-20,5
*	*	*	*	linge de maison, literie, d'ameublement	3,7	29,63	26,37	32,53	32,34	-2,0	-2,5	-2,8	-3,2
*	*	(*)	*	articles en fourrure	0,3	28,18	52,24	45,30	51,65	-0,3	-0,3	-0,1	0,0
*				cuirs, peaux, pelleteries tannées, prép.	0,2	7,60	2,61	3,30	5,66	-0,2	0,2	0,4	0,3
*	*	*	*	articles en cuir et en peau	3,5	28,83	33,00	41,88	40,66	-1,7	-2,5	-3,0	-2,9
*	*	*	*	chaussures, pantoufles, en cuir ou partiel.	6,2	12,03	19,25	23,24	25,06	-2,7	-4,8	-5,5	-5,9
				Bois et meubles	10,7	11,92	11,01	14,20	14,04	-5,1	-8,0	-8,9	-8,3
*	(*)	*		bois sciés, rabotés, séchés, étuvés	2,4	18,97	16,60	16,81	13,60	-2,7	-2,6	-3,0	-2,0
*	(*)		*	bois plaqués, contreplaqués, panneaux	2,2	21,69	20,29	16,33	19,60	-1,4	-1,7	-1,0	-1,2
	*	*	(*)	charpentes bois, contr. en bois, emballages	0,7	3,73	7,52	13,63	11,78	-0,1	-0,4	-0,7	-0,6
	*	*	(*)	articles en bois (autres que neubles), farine	1,3	4,66	12,44	21,82	16,99	-0,1	-0,8	-1,3	-1,1
(*)	*	*	*	art. en liège, rotin, vannerie (sauf meubl.)	0,9	28,12	32,89	31,76	34,06	-0,4	-0,7	-0,6	-0,7
	(*)	*	*	meubles en bois, en rotin, matelas	3,3	3,67	5,84	9,20	10,59	-0,5	-1,8	-2,3	-2,6
25	29	35	34										
SUBTOTAL MANUFACTURIER (101 GROUPES)					270,4	4,62	6,02	7,79	7,62	78,3	127,4	179,6	219,6
Total général (comprend les matières premières et diamants)					355,1	5,04	6,76	8,40	8,25	79,0	138,5	201,9	262,1

MPD = importations en provenance des zones de délocalisation

TIPD = taux d'importation en provenance des zones de délocalisation

(X-M)PD = solde extérieur avec les zones de délocalisation

Un tableau similaire au tableau 5, mais *complet* c.à.d. reprenant les *101 groupes* de produits, les *21 branches* d'activité et les *4 catégories selon l'intensité en R-D* ainsi que les données et critères pour des années complémentaires, est repris dans les *annexes sur disquette* (tableau II.A.1).

Il faut souligner *l'intérêt du classement en quatre catégories* selon le caractère plus ou moins avancé des technologies de production (la notion de hautes technologies étant approchée par *l'intensité des dépenses en recherche et développement*; classement établi par l'OCDE)¹⁰. Un examen même rapide des résultats met bien en évidence cet intérêt.

10. OCDE, "Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE", pp. 135-136, 1992.

Dans les deux tableaux qui suivent nous introduisons un classement supplémentaire des groupes en fonction de la vigueur avec laquelle les critères sont rencontrés. Nous distinguons ainsi *trois degrés d'intensité* de l'exposition ou de la menace :

- . *très fortement exposés* : TIPD élevé et évolution défavorable du solde ; ce sont souvent des groupes exposés depuis un certain nombre d'années.
- . *nettement exposés* : les critères sont encore bien significatifs.
- . *moins exposés ou petite amélioration en 1995* : les critères sont proches de leur seuil ou bien on observe une légère amélioration la dernière année.

Le tableau de l'annexe permet de comparer le comportement relatif des 101 groupes de la NACE-CLIO à 3 chiffres. Le classement selon le degré d'exposition, présenté dans les tableaux 6 et 7¹¹, a été fait en fonction de la valeur prise par les critères pour les années 1994 et 1995. Le jugement se fonde sur les résultats pour cette période de deux années considérée comme un ensemble en les comparant, au surplus, aux niveaux et aux tendances de l'évolution de la période antérieure, 1986-1992.

Dans le tableau 6, les 36 groupes de produits UEBL sont ventilés en fonction de l'intensité de la menace que représentent les importations provenant des zones de délocalisation et sont classés en outre suivant l'intensité en R-D.

TABLEAU 6 Nombre de groupes de produits exposés sur base des critères pour la période 1994-1995

Catégories	Degré d'exposition à la concurrence des zones de délocalisation			Nombre de groupes exposés p.r. au nombre de groupes de la catégorie		En %
	Très fortement exposés	Nettement exposés	Moins exposés ou petite amélioration en 1995			
1. Haute intensité en R-D	0	0	0 (+1 en '94) ⁽¹⁾	0	sur 5	(0)
2. Moyenne-haute intensité en R-D	2	3	2	7	sur 19	(36)
3. Moyenne-faible intensité en R-D	4	3	3	10	sur 28	(36)
4. Faible intensité en R-D	11	6	2 (+1 en '94) ⁽²⁾	19	sur 48	(40)
Nombre de groupes exposés	17	12	7	36	sur 100	

(1) Pour le groupe "appareils électroniques, radios, TV..." les critères sont rencontrés pour une seule année, 1994, et non pour les 4 autres années d'observation ('80, '86, '92 et '95).

(2) Cfr. (1) pour le groupe *tissus, velours*.

11. Seuls les groupes exposés sont repris dans les tableaux 6 et 7. Sont cependant exclus quelques produits exposés. Par exemple lorsque le montant des importations UEBL venant des 4 zones est particulièrement bas (inférieur à 50 millions de BEF en 1995 ; groupe "cidre, poire, hydromel"). Le groupe "locomotives, autorails, automotrices, tramway" n'est pas retenu à cause de l'extrême variabilité annuelle des critères, de la chute des importations en 1995 et du retour à un solde très positif.

On constate que :

- *Aucun* des 5 groupes de la catégorie 1, des hautes technologies, n'est exposé en 1995 ; un seul l'est en 1994 pour la première fois mais semble se redresser en 1995.
- Plus l'intensité en R-D diminue, plus le nombre de groupes exposés augmente.
- Dans les catégories 2 (moyenne-haute intensité), 3 (moyenne-basse), le nombre de groupes exposés est encore moyen : respectivement 7 et 10 cas soit 36 % du nombre total de groupes dans chacune de ces catégories.
- Dans le groupe 4, faible intensité en R-D, on dénombre 19 groupes soit 40 % des groupes de cette catégorie. Sur ces 19, 17 groupes sont fortement exposés. Trois groupes seulement n'étaient pas exposés avant 1994-95.

L'examen des nombres est insuffisant et ne permet pas de se rendre compte de l'importance réelle, du poids, des groupes de produits exposés à la concurrence des zones de délocalisation.

Ainsi, dans le tableau 7, dont la structure est similaire à celle du tableau 6, a-t-on mentionné en regard de chaque groupe le montant des importations provenant des 4 zones en 1995 (en Mld de F) ainsi que le pourcentage que chaque catégorie représente dans les importations manufacturières totales provenant des 4 zones soit 270,4 Mld de F. Rappelons que ce montant ne représente, en 1995, que 7,6 % des importations UEBL totales de produits manufacturés.

TABLEAU 7 Groupes de produits exposés en 1994-1995 : valeur (et %) des importations UEBL venant des 4 zones en 1995

Catégories et importations (M) en 1995 en Mld FB	Très fortement exposés		Nettement exposés		Moins exposés (ou légère amélioration en 1995)		Importations UEBL 1995	
	import.en 95 Mld F		imp. en 95 Mld F		imp. en 95 Mld F		en Mld F	en % des imp. tot. 4 zones
1. Haute intensité en R-D					(exposé en '94 : appareils électro., radio, TV...)	11,2		
importations : 21,6 Mld F							11,2	4,1
2. Moyenne-haute intensité en R-D	- appar.électrodomesti.	2,1	- montres, horloges	1,1	- instrum.optique...	1,6		
importations : 84,2 Mld F	- lampes, mat.éclair.	2,6	- fibres artif.-synthét.	3,4	- autres prod.chim. de base	6,0		
			- fils, câbles élect.	7,0				
		4,7		11,5		7,6	23,8	8,8
3. Moyenne-faible intensité en R-D	- voitures enf.et mal.	0,2	- bateaux	0,3	- cycles, motocy....	1,0		
importations : 45,2 Mld F	- arti.en caoutchouc	5,5	- meules, abrasifs	0,4	- pierres, pr.minér.	1,3		
	- jeux, jouets, sport	6,1	- instru.musique	0,2	- prod.céramiq.	2,7		
	- porte-plu., stylos...	1,3						
		13,1		0,9		5,0	19,0	7,0
4. Faible intensité en R-D	- corps gras vég.et ani.	4,6	- prod.métall.2e transf.	1,0	- conserves, jus fr.-lég.	4,2		
importations : 119,4 Mld F	- conserves poissons...	1,6	- outillage, art.finis	6,9	- bois sciés, rabotés	2,4		
	- champ.,vins,mouss.	1,9	- art. fourrure	0,3	- (1 seule fois, en '94: tis- sus, velours)	8,7		
	- fibres text.prép.	9,8	- charpentes bois...	0,7				
	- bonneterie	13,5	- articles en bois...	1,3				
	- habillem.et access.	24,6	- art.liège, rotin	0,9				
	- linge maison...	3,7						
	- art.cuir-peau	3,5						
	- chaussures, pant.	6,2						
	- bois plaqués, ...	2,2						
	- meubles bois...	3,3						
		74,9		11,1		15,3	101,3	37,5
Importations UEBL des 4 zones en 1995								
- des groupes exposés		92,7		23,5		39,1	155,3	57,4
- en % des impor- tations manufac- turières des 4 zones (soit 270,4 Mld)		34,3		8,7		14,5	57,4	
- en % des import. man. tot. UEBL (soit 3.549 Mld)		2,6		0,7		1,1	4,4	

Sur base des valeurs, on met beaucoup mieux en évidence l'importance de la menace ainsi que la concentration sur les groupes les plus concernés.

Pour la *catégorie 1, haute intensité en R-D*, le montant est en principe nul en 1995. Mais comme le groupe *appareils électroniques, radio, TV, ...* était exposé en 1994 et que les critères ne garantissent pas qu'il ne l'est plus en 1995, on a mentionné la valeur importée pour ce groupe en 1995 (11,2 Mld de BEF).

Tout autre apparaît la situation de la *catégorie 4, faible intensité en R-D* : 101 Mld d'importation en 1995 pour *dix-neuf* groupes de produits soit **85 %** de la valeur totale importée dans cette catégorie.

La branche *textile, vêtements, cuir, chaussures* est de loin la plus menacée puisque ses importations atteignent 70 Mld (en incluant le groupe *tissus, velours*) soit 97 % des importations de cette branche et 26 % des importations manufacturières totales provenant des 4 zones. Les trois autres branches concernées dans cette catégorie 4 affichent des montants beaucoup plus modérés : *alimentation-boissons* (12,3 Mld), *bois et meubles* (10,8 Mld) et *produits métalliques* (7,9 Mld).

Dans la *catégorie 2, moyenne-haute intensité en R-D*, les importations des 7 groupes exposés ne s'élèvent qu'à 24 Mld, soit 28 % des importations de la catégorie 2. Y est inclus le groupe *autres produits chimiques de base* qui n'apparaît faiblement exposé qu'en 1995 (6 Mld) ; vu la bonne évolution tendancielle de ce groupe il est possible qu'il ne s'agisse que d'un petit repli temporaire et non d'un début de retournement.

Quant aux 10 groupes exposés de la *catégorie 3, moyenne-faible intensité en R-D*, ils n'importent que 19 Mld (soit, néanmoins, 42 % des importations de la catégorie).

Pour les 3 catégories concernées (2, 3 et 4), les 29 *groupes réellement menacés* ont importé ensemble pour 116 Mld de F en 1995 soit 43 % des importations totales venant des 4 zones et 3,3 % des importations manufacturières de l'UEBL.

Les *branches* principales concernées par ce noyau de 29 groupes *vraiment exposés* sont en bref, outre le textile-vêtement-cuir :

- . constructions électriques (3 groupes) : 11,6 Mld en 1995
- . bois et meubles (5 groupes) : 8,4 Mld en 1995
- . alimentation-boissons (3 groupes) : 8,1 Mld en 1995
- . divers (jeux, art. de sport) (3 groupes) : 7,6 Mld en 1995.

En dehors de ces branches, pointons encore les *groupes* "menacés" suivants (avec plus de 1 Mld d'importations) :

- . fiches artificielles et synthétiques (en '94 et '95 seulement) : 3,4 Mld en 1995
- . outillage et articles finis en métaux (en '94 et '95 seulement) : 6,9 Mld
- . produits de seconde transformation des métaux (en '95 seulement) : 1,0 Mld
- . produits céramiques : 2,7 Mld
- . montres, horloges : 1,1 Mld

Conclusions :

- Pour les deux années 1994-1995, 36 groupes de produits, relevant de 12 branches d'activité, ont été repérés, sur base de critères, comme exposés à la concurrence des importations de l'UEBL en provenance de l'ensemble des 4 zones réputées de délocalisation (cfr. tabl.6).
- Sur ces 36 groupes, on en dénombre 29 que l'on peut considérer en 1994-95 comme *fortement exposés ou "menacés"*.
- Ce nombre de 36 indique une augmentation puisqu'on ne comptait que 29 groupes en 1992 et 25 en 1986.
- Les importations en cause ont atteint, en 1995, 155 Mld de BEF soit 57 % des importations manufacturières provenant de ces zones et 4,4% des importations manufacturières totales de l'UEBL.
- La concentration sur quelques branches est très forte. En tout premier lieu sur la branche *textile-vêtements-cuir-chaussures* qui a importé pour 70 Mld ; au sein de cette branche, 8 groupes de produits (sur 11) répondent de 97 % de ces importations. Cinq autres branches sont concernées mais à un degré bien moindre (deux dépassent quelque peu 10 Mld d'importation).
 - Des *branches impliquées en fin de période* ne comportaient presque aucun groupe exposé en 1992 ou auparavant. Exemples : *une branche de haute intensité en R-D (avec le groupe : appar. électroniques, radio, TV, ...), la chimie, les produits métalliques.*

- Sur toute la période 1986-1995, plusieurs *branches* ne présentaient *aucun groupe exposé* : *avions, ordinateurs, pharmacie, automobile, machines, métaux non ferreux, papier-impression.*
 - Pour quelques groupes, il pourrait y avoir eu un *léger desserrement* de l'exposition *en 1995* sans qu'on puisse en inférer qu'il s'agit d'un début de retournement : *appareils électroniques, conserves et jus de fruits et légumes, bois sciés, ...* Par contre, deux groupes sont exposés *pour la première fois en 1995* : autres produits chimiques de base et produits de la seconde transformation des métaux ; on ne peut toutefois conclure à un changement de tendance.

- Le recours aux hautes technologies protège incontestablement contre la concurrence des zones de délocalisation. Les branches à haute intensité de R-D sont peu touchées tandis que *deux-tiers* des importations susceptibles d'être une menace sont le fait de quatre branches de la catégorie faible intensité en R-D.

4. CAPACITÉS D'EXPORTATION DE L'U.E.B.L. : LES GROUPES DE PRODUITS LES PLUS EXPORTÉS; LE COMPORTEMENT À L'EXPORTATION DES GROUPES MENACÉS À L'IMPORTATION

On vient d'identifier les groupes de produits exposés à la concurrence des quatre zones de délocalisation sur base de deux critères dont le second, le solde commercial, donne déjà une idée de l'évolution du résultat net des importations et des exportations.

Il est intéressant d'examiner de plus près le dynamisme propre des exportations de l'UEBL. D'une part pour identifier les groupes de produits en progression rapide qui, par leur solde plus important, expliquent l'amélioration rapide de nos échanges avec les 4 zones. D'autre part, pour déceler si certains parmi les 36 groupes exposés ne réalisent pas néanmoins une évolution positive de leurs exportations. Les autres groupes exposés devraient en principe afficher des résul-

tats médiocres ou franchement négatifs.

Ces parmi ces derniers que l'on pourrait trouver davantage de cas impliqués dans la mécanique des délocalisations.

a. Les groupes de produits les plus exportés vers les 4 zones

Pour identifier les groupes de produits les plus performants à l'exportation par l'UEBL vers les zones de délocalisation, nous avons utilisé *deux critères doubles*, assez symétriques à ceux définis pour repérer les groupes exposés et calculés pour les mêmes années :

- . *TXPD* : *taux d'exportation* supérieur au taux moyen manufacturier et en augmentation ;
- . *(X-M)PD* : *solde commercial* positif et croissant (voire négatif mais en nette progression).

Deux taux de croissance annuels moyens (CAM) sont également utilisés, respectivement pour les périodes 1986-1992 et 1993-1995.

Toutes les données sont présentées pour les 21 branches, les 101 groupes de produits et les quatre catégories d'intensité en R-D dans le *tableau 2 de l'annexe II.A (sur disquette)* ; les critères sont donnés pour 5 années depuis 1980.

Pour être considérés comme dynamiques à l'exportation les groupes doivent satisfaire de manière stricte aux deux critères, prioritairement en 1994 et 1995, au minimum pour une de ces deux années¹².

Ils sont présentés sans chiffres, mais seulement par des astérisques les années où les critères sont rencontrés, dans le tableau de synthèse ci-dessous (tableau 8 ; colonnes de droite).

12. Un groupe n'est pas retenu comme dynamique à l'exportation si les critères ne sont pas rencontrés en 1994 et/ou 1995 mais seulement en 1986 ou en 1992.

TABLEAU 8 Evolution des groupes de produits de l'industrie manufacturière de l'UEBL les plus :

CATEGORIES D'INTENSITÉ EN R-D	exposés à la concurr. des imptations de zones de délocalisation				exportés vers les zones de délocalisation			
	1986	1992	1994	1995	1986	1992	1994	1995
* Branches - Groupes de produits								
HAUTE INTENSITÉ R&D								
*Avions								
avions, hélicoptères, hovercraft, missiles, véhicules spatiaux et autres engins aéronautiques					*			
*Ordinateurs								
machines de bureau et de traitement de l'information							*	*
*Electron. telecom.								
matériel de télécommunication, compteurs, appareils de mesure, matériel électromédical		*			*		*	
appareils électroniques, de radio, de télévision, électro-acoustiques, disques et bandes magnétiques enregistrées.				*	*	*		*
*Pharmacie								
produits pharmaceutiques						*	*	*
MOYENNE-HAUTE INTENSITÉ R&D								
*instruments								
instruments de précision, appareils de mesure et de contrôle						*	*	*
matériel médico-chirurgical, appareils orthopédiques								
instruments d'optique, matériel photographique				*				(*)
montres, horloges	*		*	*				
*Automobiles								
véhicules automobiles et moteurs automobiles						*		
carrosseries, remorques et bennes								
équipement, accessoires et pièces détachées pour automobiles								
*Chimie								
pétrochimie et carbochimie					*	*	*	*
autres produits chimiques de base				*		*	*	
enduits, peinture, vernis et encres d'imprimerie						*	*	*
autres produits chimiques principalement destinés à l'industrie et à l'agricult..					*	*	*	*
savons, détergents synthétiques, autres produits d'hygiène corporelle, parfums								
autres produits chimiques destinés à la consommation domestique et à l'administration					*	*	*	
fibres artificielles et synthétiques				*	*			*
*Constr. électr.								
fils et câbles électriques	*	*	*	(*)				
matériel électrique d'équipement						*	*	*
matériel électrique d'utilisation, piles et accumulateurs					*			
appareils électrodomestiques		*	*	*				

CATEGORIES D'INTENSITÉ EN R-D	exposés à la concurr. des imprtations de zones de délocalisation				exportés vers les zones de délocalisation			
	1986	1992	1994	1995	1986	1992	1994	1995
* Branches - Groupes de produits								
lampes, matériel d'éclairage		*	*	*				
MOYENNE-FAIBLE INTENSITÉ R&D								
*Machines								
machines et tracteurs agricoles							*	
machines-outils pour le travail des métaux, outillages et outils pour mach.							*	*
machines textiles et leurs accessoires, machines à coudre						*	*	*
machines et appareils pour industries alimentaires et chimiques, plastique et caoutchouc, emballage							*	*
matériel pour mines, métallurgie, génie civil, levage					*			
engrenages, organes de transmission, roulements					*	*	*	
machines pour bois, papier, cuir, chaussure, blanchisserie et nettoyage à sec						*	*	*
autres machines et matériel mécanique					*	*	*	*
*Autres matériels de transport								
locomotives, autorails, automotrices, tramways, wagons et autre matériel ferroviaire tracté				*				*
cycles, motocycles, fauteuils d'invalides		*	*	(*)				
voitures d'enfants et de malades, véhicules à traction animale	*	*	*	*				
*Constr. navales								
bateaux, paquebots, bâtiments de guerre, remorqueurs, engins flottants,	*			*				
*Minéraux non métalliques								
matériaux de construction en terre cuite								
ciment, chaux, plâtre								
matériaux de construction en béton, ciment ou plâtre								
articles en amiante (amiante-ciment exclu)								*
pierres et produits minéraux non métalliques	*	*	(*)	(*)				
meules et autres produits abrasifs appliqués		*	*	*				
verre (plat, creux, technique, fibres de verre)								
produits ceramiques	(*)	*	*	(*)				*
*Caoutchouc, plastique								
articles en caoutchouc		*	(*)	*				
pneumatiques rechapés					*			
articles en matières plastiques								
*Non ferreux								
métaux non ferreux						*		
*Divers (jeux,art. sport) et autres...								
instruments de musique		(*)	*	*				

CATEGORIES D'INTENSITÉ EN R-D	exposés à la concurr. des imptations de zones de délocalisation				exportés vers les zones de délocalisation			
	1986	1992	1994	1995	1986	1992	1994	1995
* Branches - Groupes de produits								
produits du tirage de films cinématographiques et photographiques								
jeux, jouets, articles de sport	*	*	*	(*)				
porte-plumes, stylos, tampons, autres produits n.d.a.		*	*	(*)	*			
FAIBLE INTENSITÉ R&D								
*Sidérurgie								
produits CECA					*			
tubes d'acier	*					*		
tréfilés, étirés, laminés de l'acier					*		*	
*Prod. métalliques								
produits en fonte								
produit en métaux, forgés, estampés, emboutis, découpés, repoussés							*	*
produits de seconde transformation des métaux				*	*			
produits de la construction métallique								
produits de la chaudronnerie					*		*	
outillage et articles finis en métaux (matériel électrique exclu)			*	*				
*Alimentation, boissons								
viandes, préparations et conserves de viandes, autres produits de l'abattage								
lait et produits laitiers								*
corps gras végétaux et animaux			*	*				
conserves et jus de fruits et de légumes	*	*	*					
conserves de poissons et autres produits de la mer, pour l'alimentation humaine	*	*	*	*				
farines, gruaux, semoules, flocons de céréales	*							
pâtes alimentaires								
produits amylaces								
pains, biscottes, biscuits, produits de la pâtisserie								
sucre	*							*
produits à base de cacao, sucreries, glaces de consommation								
produits pour l'alimentation des animaux					*	*	*	*
autres produits alimentaires								
alcool éthylique de fermentation de produits végétaux et produits à base de cet alcool					*			
champagne, vins mousseux, apéritifs à base de vin	*	*	*	*				
cidre, poire, hydromel			*					
malt, bières, levure de brasserie	*				*			
eaux minérales, boissons non alcooliques n.d.a.								
produits à base de tabacs								

CATEGORIES D'INTENSITÉ EN R-D	exposés à la concurr. des imptations de zones de délocalisation				exportés vers les zones de délocalisation			
	1986	1992	1994	1995	1986	1992	1994	1995
* Branches - Groupes de produits								
*Papier, carton, impression								
pâtes, papier, carton								
articles en pâtes, papiers, cartons								
produits de l'imprimerie								
*Textile et vêtements								
fibres textiles préparées, produits de filature, filterie, pelotonnage	*	*	*	*				
tissus, velours			*		*	*		*
produits de la bonneterie	*	*	*	*				
tapis, tissus enduits, toiles cirées, linoleums								
autres produits textiles								
articles d'habillement, accessoires d'habillement	*	*	*	*				
linge de maison, articles de literie, d'ameublement, tentes, bâches, voiles	*	*	*	*				
articles en fourrure	*	*	(*)	*			*	*
cuirs, peaux, pelleteries tannées et autrement préparées	*					*	*	
articles en cuir et en peau	*	*	*	*				
chaussures, pantoufles, en cuir ou partiellement en cuir	*	*	*	*				
*Bois et meubles								
bois sciés, rabotés, séchés, étuvés	*	(*)	*					
bois plaqués, contreplaqués, panneaux de fibres et de particules, bois traités	*	(*)		*				
charpentes en bois, constructions en bois, ouvrages de menuiserie, parquets, emballages en bois, ...			*	*	(*)			
articles en bois (autres que meubles), farine et laine de bois			*	*	(*)			
articles en liège, rotin, vannerie (autres que meubles), brosses, balais, pinceaux	(*)	*	*	*				
meubles en bois, en rotin, matelas		(*)	*	*				
Nombre de groupes concernés :	25	29	35	34	17	23	23	24

On repérera facilement les 31 groupes UEBL performants à l'exportation durant tout ou partie de la période 1986-1995.

Onze d'entre eux n'apparaissent qu'en 1994 et/ou 1995¹³.

Les vingt autres groupes avaient déjà témoigné d'un très bon comportement dans le passé. Mais sept de ces groupes ne sont plus pointés comme performants pour l'année 1995.

13. Cinq groupes sont performants durant les deux années 1994 et 1995. Cinq ne sont performants qu'en 1995 seulement. Un groupe satisfait aux critères en 1994, pour la première fois, mais non en 1995 (machines et tracteurs agricoles).

Toutefois on ne peut se limiter à l'application rigoureuse des critères utilisés. Un nombre assez important d'autres groupes témoignent d'un très bon ou d'un assez bon comportement à l'exportation par l'UEBL sans satisfaire strictement à l'un ou l'autre des critères (par exemple, le taux d'exportation n'atteint pas tout à fait la moyenne).

Un examen plus attentif nous a fait retenir 23 groupes supplémentaires que l'on peut considérer comme bons pour le niveau ou l'évolution de leurs exportations.

L'ensemble de ces 54 groupes ayant fait preuve de dynamisme est présenté de façon synthétique dans le tableau 9 ci-après. Quelques chiffres-clés permettent de juger de leur importance.

La partie gauche ne mentionne que les branches auxquelles appartiennent les 31 groupes les plus dynamiques ; la partie droite énumère les 23 groupes supplémentaires estimés bons à l'exportation, sans satisfaire à tous les critères. Ils sont en outre classés suivant les 4 catégories relatives à la technologie.

La catégorie *haute intensité en R-D*, avec ses 4 groupes sur 5 retenus, se distingue surtout par le fait que ces 4 groupes réalisent 99 % des exportations de cette catégorie pour une valeur de 60 Mld de BEF.

Mais c'est la catégorie *moyenne-haute intensité en R-D* qui vient en tête pour la valeur des exportations de 13 groupes (sur 19) considérés comme performants : 186 Mld de BEF soit 95 % des exportations de cette catégorie vers les 4 zones.

La *branche chimie* bat tous les records puisqu'avec 7 groupes sur 7 ses exportations totales (115 Mld en 1995) sont classées comme dynamiques. Son solde est en outre remarquable (+ 85,5 Mld) ainsi que sa progression. Le score du *groupe véhicules automobiles* est excellent : 53 Mld d'exportation et + 33 Mld de solde. On observe toutefois un recul en 1995, particulièrement du solde.

La catégorie *moyenne-faible intensité en R-D* compte 15 groupes classés (sur 28) mais ils exportent pour 102 Mld soit 94,5 % des exportations de cette catégorie vers les 4 zones.

On pointera avant tout la *branche machines* qui avec 8 groupes sur 8 classés - dont aucun n'est jamais apparu exposé - exporte pour 58 Mld FB dégageant un solde commercial de 50 Mld en 1995.

Ont également de bons résultats, les groupes *métaux non ferreux* (17,5 Mld d'export.), *articles en matières plastiques* (16,4 Mld) et *verre* (5,9 Mld).

TABLEAU 9 Branches et groupes de produits manufacturés les plus exportés - Valeur des exportations vers les zones en 1995

A. Critères rencontrés : branches très bonnes à l'exportation			B. Critères NON rencontrés, néanmoins groupes "bons" à l'exportation		
Branches	Nombre de groupes	Mld BEF	Groupes	Nombre	Mld BEF
HAUTE INTENSITÉ R-D (4 sur 5) 60 Mld = 99 %					
- <i>Ordinateurs</i>	(1/1)	8,1			-
- <i>Electron. télécomm.</i>	(2/2)	31,4			
- <i>Prod. pharmaceut.</i>	(1/1)	20,2			
MOYENNE-HAUTE INTENSITÉ R-D (13 sur 19) 186 Mld = 95 %					
- <i>Instruments</i>	(1/4)	1,7	. matér. médic-chirurgi.	(1/4)	2,1
- <i>Automobiles</i>	(0/3)	-	. véh. automobiles	} (2/3)	53,9
			. carrosseries, remorq.		
- <i>Chimie</i>	6/7	112,2	. savons, déterg.	1/7	2,6
- <i>Construct. électriq.</i>	1/5	7,9	. matér. électri. d'utilis.	1/5	5,3
MOYENNE-FAIBLE INTENSITÉ R-D (15 sur 28) 102 Mld = 94,5 %					
- <i>Machines</i>	7/8	49,8	. matériel pr mines, métallurg., chimie	1/8	8,6
- <i>Autres matér. transp.</i>	1/3	1,9			-
- <i>Minéraux non métall.</i>	2/8	1,5	. matér. constr. béton	} 2/8	6,2
			. verre		
- <i>Caoutchouc, plastique</i>		-	. articles mat. plastiq.	1/3	16,4
- <i>Non ferreux</i>		-	. métaux non ferreux	1/1	17,5
FAIBLE INTENSITÉ R-D (22 sur 49) 101 Mld = 80,2 %					
- <i>Sidérurgie</i>	1/3	5,4	. produits CECA	1/3	25,0
- <i>Prod. métalliques</i>	2/6	2,7	. prod. en fonte	} 2/6	3,0
			. prod. constr. métall.		
- <i>Alimentat. - boissons</i>	3/19	15,6	. viandes, prép. et cons.	} 5/19	13,2
			. prod. amylacés		
			. pains, biscuits, pâtiss.		
			. prod. cacao		
			. autres prod. aliment.		
- <i>Papier, cart., impress.</i>	0/3	-	. pâtes, papier, cart.	} 3/3	8,3
			. articles en pâ., pap., cart.		
			. imprimerie		
- <i>Textile et vêtements</i>	3/11	14,2	. tapis, tissus enduits, ...	} 2/11	13,5
			. autres prod. text.		
Nombre de groupes classés A		31	Nombre de groupes classés B		23
		273,0			176,0
Totaux : Nombre : 54 groupes sur 101					
Valeur : 449 Mld BEF soit 91,6 % des exp. totales vers les 4 zones (490 Mld)					

Quant à la catégorie *faible intensité en R-D* elle ne classe comme bons que 22 groupes sur 49 ; ils exportent pour 101 Mld soit 80 % de la valeur des exportations de cette catégorie (126 Mld).

Deux groupes de la *sidérurgie- dont surtout produits CECA* - présentent de bons résultats (30 Mld d'export. et 25 Mld de solde).

La *branche alimentation-boissons* classe 8 groupes sur 19 qui exportent pour 29 Mld sur 35 Mld pour l'ensemble de la branche (solde : + 18 Mld). Les 3 groupes de la *branche papier-impression* se comportent bien, ainsi que 4 groupes sur 6 de la *branche produits métalliques*.

Enfin la *branche textile-vêtements*, très menacée à l'importation et dans la plupart de ses 11 groupes, obtient de bons résultats pour 3 groupes : *tissus-velours, tapis-tissus enduits ... et autres produits textiles*.

Au total, les 54 groupes de produits sélectionnés (sur 101) - allant de très dynamiques à l'exportation jusqu'au passablement bons - ont exporté en 1995 pour 449 Mld soit 91,6 % des exportations manufacturières de l'UEBL vers les 4 zones de délocalisation (490 Mld de BEF). L'augmentation rapide de ces exportations est le reflet de l'évolution des groupes les plus performants.

Le dynamisme est nettement inférieur dans l'ensemble de la catégorie *faible intensité en R-D* ; cette distanciation était déjà indiquée par la proportion des groupes dynamiques dans les 4 catégories, par les montants exportés et par le pourcentage d'exportation dû à ces groupes dans chaque catégorie.

Le recours plus ou moins marqué aux *hautes technologies* apparaît comme un déterminant essentiel des écarts de performance. Le tableau 8 permet d'en juger.

L'évolution récente du *solde commercial* par catégorie montre encore mieux le rôle déterminant de la technologie (tableau 10).

TABLEAU 10 Soldes X-M de l'UEBL avec les zones de délocalisation par catégorie technologique
(en Mld de FB)

4 catégories d'intensité en R-D	1995/1992			
	1992	1994	1995	Variation en %
1.Haute intensité R-D	10	32	39	+ 291
(en %)	(8)	(18)	(18)	
2.Moyenne-haute intensité R-D	84	112	111	+ 33
(en %)	(66)	(63)	(51)	
3.Moyenne-faible intensité R-D	32	44	63	+ 95
(en %)	(25)	(24)	(28)	
4.Faible intensité R-D	1	-8	7	- (1)
(en %)	(1)	(-5)	(3)	
Solde total	+ 127	+ 180	+ 220	+ 72

(1) non significatif, les soldes étant quasi nuls.

Pour le dynamisme du solde depuis 1992, la catégorie *haute technologie* vient largement en tête. Mais c'est une évolution récente et le niveau atteint en 1995 par les exportations n'est pas suffisant.

Par contre la catégorie 2, *moyenne-haute technologie* dégage le plus fort excédent; mais la part de ce dernier régresse rapidement : 66 % en 1992 à 51 % en 1995. Ce qui montre à la fois les forces et les faiblesses qui cohabitent dans les groupes de produits de cette catégorie. Le niveau des exportations de cette catégorie est très élevé mais leur croissance semble bien être freinée.

Le solde de la catégorie des *moyennes-faibles technologies* étonne par sa croissance soutenue et son niveau important (28 %). Ces résultats sont dus au dynamisme de la *branche-machines* (8 groupes) et de quelques *groupes* de produits: métaux non ferreux, articles en matières plastiques et verre.

Le solde voisin de zéro de la catégorie *faible technologie* indique qu'il ne contribue pas à l'expansion du boni commercial. Certains groupes mettent évidemment aussi en oeuvre des technologies avancées dans des productions plus ou moins traditionnelles. Ces groupes ou entreprises - même dans le textile-habillement - affichent de bons résultats à l'exportation. On peut citer les produits CECA, la construction métallique, les produits laitiers, les viandes et préparations, les articles en pâtes, papiers, cartons et, dans la branche textile, les tapis, tissus enduits, ..., les autres produits textiles. Mais leurs bonis ne servent qu'à compenser le déficit engendré par les importations élevées des groupes très exposés ou non performants à l'exportation (55 % des groupes de cette catégorie).

Ce rôle des technologies avancées ne fera que croître dans les prochaines années, *même* dans le commerce avec les zones de délocalisation - ce que l'on vient d'observer - certaines étant à bas salaires, tout comme avec les PVD. A fortiori alors avec les régions du monde les plus industrialisées.

Buigues et Jacquemin ont, en 1994¹⁴, cherché à déterminer, par une analyse économétrique, les secteurs de pays de l'U.E. les plus exposés à la pression concurrentielle des pays à bas salaires et ceux qui résistent le mieux ou même bénéficient des marchés de ces pays. Dans le cas de l'Allemagne, de la Grande Bretagne et de la France, ils ont montré que plus un secteur est *intensif en capital* et moins la pénétration des importations provenant des pays à bas salaires est élevée. Le facteur capital n'est pas le seul déterminant en jeu dans le commerce inter-sectoriel. C'est dans les secteurs à forte qualification de main-d'oeuvre et où les économies d'échelle sont importantes que la pénétration de l'U.E. par des produits des pays à bas salaires est la plus faible.

Dans le cas de l'UEBL on vient de constater que la proportion de groupes de produits qui contribuent très positivement à la croissance des exportations diminue lorsqu'on va de la catégorie à haute technologie vers celle à faible technologie.

Pour ses exportations avec les 4 zones de délocalisation, l'UEBL a obtenu de "très" bons résultats puisque, en 1995, elle a dégagé 220 Mld de solde sur un total de 490 Mld d'exportation de produits manufacturés et aussi parce qu'elle a réalisé, les deux dernières années, une croissance moyenne de l'ordre de 12 %^a. Une trentaine de groupes de produits ont dépassé cette progression et plus de la moitié des groupes (54 sur 101) ont eu un bon comportement à l'exportation puisqu'ils sont responsables de 90 % des exportations vers les zones.

- a. Le jugement "très bon" se fonde uniquement sur l'examen des chiffres pour l'UEBL. Pour être confirmé, il devrait faire l'objet d'une confrontation avec les performances réalisées par les pays industrialisés, notamment par les grands pays voisins.

14. P.-A. BUIGUES et A. JACQUEMIN, "Les pays à bas salaires et les échanges commerciaux avec l'Union Européenne", DOCII/287/94 1994, p. 19-21..

b. *Comportement à l'exportation des groupes UEBL les plus exposés à l'importation*

Quelle évolution de leurs exportations vers les 4 zones connaissent les 36 groupes de produits de l'UEBL repérés comme *exposés* à l'importation ?

Tous ces groupes voient-ils leurs exportations se dégrader - ce qui confirmerait leur caractère menacé - ou certains d'entre eux obtiennent-ils néanmoins de plus ou moins bons résultats dans l'évolution de leurs exportations ?

Vu la grande diversité des situations, nous n'en ferons ici qu'un examen synthétique.

Le lecteur se référera au tableau 8 ci-avant en comparant la partie de gauche (groupes exposés à la concurrence des zones) à celle de droite (groupes les plus exportés) et, pour les chiffres, au tableau II.A.2 de l'annexe sur disquette. La comparaison pour chaque groupe portera en priorité sur l'évolution en fin de période c.à.d. en 1994 et 1995.

Une quinzaine de groupes exposés ont une évolution de leur exportation qui se dégrade, leurs soldes étant en outre tous négatifs. *Aucun groupe* de la catégorie *haute technologie* n'apparaît ici. *Quatorze* d'entre eux appartiennent à la catégorie à *faible technologie*. Dix sur les quinze n'exportent que des montants réduits (inférieurs à 0,5 Mld). Le groupe *conserves et jus de fruits* progresse à l'exportation (2 Mld FB) mais son solde reste bloqué à - 2,3 Mld. Le groupe *articles d'habillement* augmente également son taux d'exportation (8 % avec 2,7 Mld) mais présente un solde extrêmement négatif (- 20,5 Mld), en constante dégradation.

Dans un autre ensemble d'environ quinze groupes exposés on observe des comportements plus mitigés : une progression modérée - parfois forte - des exportations, mais des soldes qui, pour presque tous, sont négatifs et se creusent.

Quatre de ces groupes exportent pour moins de 0,5 Mld et cinq ont des exportations comprises entre 2 et 5 Mld. Deux groupes de *moyenne-haute technologie*, *lampes et appareils d'éclairage* (2 Mld) et *fils et câbles électriques* (1,5 Mld), très exposés, évoluent très bien à l'exportation mais présentent des soldes négatifs s'aggravant, en particulier le 2e groupe cité (- 6 Mld). En *moyenne-faible technologie*, les *articles en caoutchouc* progressent bien mais le solde est de plus en plus négatif (- 2,2 Mld). Le cas de la *bonneterie* est similaire mais avec un solde se dégradant beaucoup plus (- 11 Mld en 1995). Enfin, un groupe, exposé uniquement en 1986, *malt-bières-levure* a bien évolué et dégage un solde de + 1 Mld. Huit groupes de ce second ensemble appartiennent à la catégorie à *faible technologie*. *Aucun aux hautes technologies*.

Huit groupes exposés présentent de *très bonnes performances* à l'exportation.

En haute technologie, les *appareils électroniques-radio-TV* (15,3 Mld d'exportation) progressent fort, y compris pour le solde en 1995 (4,2 Mld). Le groupe *matériel de télécommunication...*, pointé comme exposé en 1992 seulement, réalise d'excellents scores tant pour le niveau de ses exportations (16 Mld), pour son taux d'exportation (36 %) que pour son solde (13,2 contre 15,7 en 1994).

En moyenne-haute technologie, le groupe *autres produits chimiques de base* (exposé pour la première fois en 1995) enregistre une progression favorable de ses exportations (15,3 Mld) et de son solde (10 Mld).

Les groupes *fibres artificielles et synthétiques* et *produits céramiques* évoluent bien à l'exportation mais leur solde reste légèrement négatif.

En faible technologie, *tissus-velours* (13,4 Mld d'exportations) progresse fort et dégage un solde très positif (4,8 Mld en 1995), quoique variable.

Deux groupes, *très menacés* et petits exportateurs, *cuirs-peaux-pelleteries tannées* et *articles en fourrure*, augmentent néanmoins leurs exportations et affichent un solde faiblement positif ou nul mais en progrès !

A cause de la grande variété des performances réalisées par les groupes *exposés* il est malaisé de tirer des conclusions tranchées. On peut néanmoins dégager deux lignes de force :

- les groupes exposés, ou même menacés, n'ont pas tous, loin s'en faut, un mauvais comportement à l'exportation. Ils enregistrent souvent une assez bonne croissance de celle-ci et, pour quelques uns d'entre eux seulement, un solde (très) positif croissant - ou bien négatif revenu à l'équilibre.
- Même au sein des groupes exposés, il existe une corrélation positive entre la bonne qualité des performances à l'exportation et l'appartenance aux deux catégories haute et moyenne-haute intensité en R-D, c.à.d. à l'importance du contenu en hautes technologies des produits exportés par l'UEBL.

c. Conclusions du point 4

Nous avons vu que l'UEBL réalisait globalement une très bonne performance dans ses échanges avec les zones de délocalisation. Nous savons maintenant que plus de la moitié des cent groupes de produits contribuent à ces bons résultats. Et même que certains groupes exposés enregistrent de bons scores.

Ces dernières années, *l'accélération* de la progression des exportations^a de la majeure partie des groupes et des branches est évidente, ce qui prouve qu'il était possible d'accentuer la pénétration des marchés des 4 zones. On constate une augmentation du nombre de groupes répondant de façon stricte aux critères de performance à l'exportation : onze groupes n'apparaissent "performants" qu'à partir de 1994 et/ou 1995^b.

Mais la bonne croissance réalisée par l'UEBL est-elle vraiment la croissance maximale possible compte tenu des potentiels d'expansion de ces marchés, potentiels variables toutefois d'une zone et d'un pays à l'autre ? Probablement pas. Il semble que des pays très industrialisés réalisent des pénétrations plus marquées dans certains pays de ces zones.

La composition en branches et groupes performants est-elle optimale pour maximiser l'exploitation des potentialités offertes par ces marchés ? Sans doute pas ! Nous avons observé, pour la période récente, des différentiels de croissance importants engendrant des glissements dans les parts relatives (des soldes, voir tabl.10), par exemple de la catégorie moyenne-haute technologie vers la catégorie haute technologie. Si des glissements aussi importants ont pu se produire depuis 2 ou 3 ans, ce fait ne permet-il pas de penser que cela devrait encore être possible, à court-moyen terme au moins ?

Le nombre de branches et groupes *très menacés* par la concurrence des importations provenant des zones est relativement limité.

De l'ordre de la moitié des 36 groupes de produits identifiés comme exposés n'ont pas un mauvais comportement à l'exportation. Néanmoins pour ces 36 groupes les exportations n'atteignent que des montants limités^c.

Dans les groupes *exposés* qui ont de *bons* résultats à l'exportation, il est probable que la part de commerce intra-branche ou intra-groupe est plus grande. Ce fait diminuerait le choc concurrentiel dans le cas de commerce avec des *pays à bas salaires* les échanges intra-branche tendant à atténuer les coûts d'ajustement.

Sur les 15 groupes exposés enregistrant les scores les plus médiocres à l'exportation, 14 appartiennent à la catégorie *faible intensité en R-D*.

- Valeur des exportations, taux d'exportation et souvent solde commercial extérieur.
- Même si on observe un léger repli de certains groupes performants en 1995 (7 groupes ne sont plus pointés), la valeur totale exportée vers les zones augmente de 53 Mld en 1995 (+ 12 %) par rapport à 1994 contre + 50 Mld (+ 13 %) un an plus tôt.
- Quelques Mld de BEF souvent. Les 4 meilleurs atteignent chacun un montant exporté compris entre 13 et 16 Mld. Sur les 15 ayant les plus mauvais résultats à l'exportation, 10 n'exportent que pour moins de 0,5 Mld BEF ; le meilleur résultat parmi ces 15 est celui du groupe *articles d'habillement* (2,7 Mld) !

5. ZONES D'ORIGINE DES IMPORTATIONS DE PRODUITS EXPOSÉS

De quelles zones proviennent respectivement les importations par l'UEBL des *groupes de produits* manufacturés qualifiés d'*exposés* ? Pour ces groupes, quelle a été l'évolution de la part prise par chacune des quatre zones pour rencontrer la demande qui leur a été adressée par l'UEBL ?

a. Importations globales par zone

L'*Extrême-Orient* était déjà en 1980 et reste, en 1994 et 1995, largement en tête. En 1995, elle a livré à l'UEBL pour 113 Mld de BEF soit 42 % du total importé des 4 zones (voir tableau 11). Sa progression d'ensemble a été très bonne : 12 % par an de 1980 à 1994. Malgré une pause en 1995 (3 Mld d'importation en moins), l'*Extrême-Orient* devance toujours l'*Europe du Sud* dont la part s'est réduite de 6 points depuis 1992. Ce recul important s'est fait au profit de l'*Europe de l'Est* dont la part approche 20 %. Les importations de cette zone ont crû de 24 Mld en deux ans ce qui représente près de la moitié de l'augmentation totale des importations des 4 zones (50 Mld).

D'*Afrique du Nord* ne proviennent que 6,6 % des importations UEBL. Cette part est relativement stable depuis 1980.

TABLEAU 11 Importations UEBL en provenance des zones de délocalisation

Zones	MPD (en Mld de BEF)			Zone/MPD (en %)				
	92	94	95	80	86	92	94	95
Europe Sud	72,4	81,6	87,0	36,2	38,7	38,1	31,8	32,2
Europe Est	29,8	42,9	52,3	17,2	15,2	15,7	16,7	19,3
Extrême-Orient	74,1	116,3	113,3	40,4	37,7	39,0	45,3	41,9
Afrique Nord	13,8	16,1	17,8	6,2	8,4	7,3	6,3	6,6
Total	190,1	257,0	270,4	100	100	100	100	100

MPD = Importations en provenance des zones de délocalisation

b. Les groupes de produits les plus importés des 4 zones

Il serait intéressant de suivre, pour chaque zone de provenance, l'évolution des importations par l'UEBL des produits relevant des 13 branches et des 36 groupes que nous avons identifiés comme exposés, voire menacés.

Ces groupes de produits les plus achetés par notre pays dans les 4 zones sont plus susceptibles d'être des concurrents pour nos propres productions et - dans une mesure impossible à apprécier sur base de la seule source commerce extérieur -

de correspondre à des cas de délocalisation, vers l'une ou l'autre zone, aux dépens de la Belgique.

Nous ne dresserons ici qu'une esquisse très sommaire de ces échanges par zone.

Mais compte tenu de l'intérêt pour notre sujet - les délocalisations d'activités - le lecteur pourra consulter les données détaillées au *tableau II.A.3 de l'annexe sur disquette*¹⁵.

i. Au niveau des 13 branches exposées (sur 21)

L'*Extrême-Orient* vient au premier rang des 4 zones dans 11 branches sur les 13. Dans 8 branches, cette zone livre à l'UEBL au moins 50 % des importations totales en provenance des 4 zones. Le pourcentage est particulièrement élevé dans les branches *électronique-télécommunications* (76 %), *jeux-articles de sport* (92 %), *bois et meubles* (61 %).

Dans 4 branches, la part de la zone Extrême-Orient augmente en 1994 et/ou 1995: *construction électrique, caoutchouc-plastique, alimentation-boissons* et *textile-vêtements* (hausse peu marquée dans ce dernier cas mais le montant est important, 36 Mld FB en 1995).

En *chimie*, l'*Europe du Sud* reprend le premier rang en 1995. La zone conserve la première place depuis 1986 pour les minéraux non métalliques (53 % en 1994 et 1995).

ii. Au niveau des 36 groupes de produits exposés

La prépondérance de l'*Extrême-Orient* est confirmée comme première zone d'origine des importations de l'UEBL au niveau des groupes : 29 sur 36. Ce premier rang est atteint avec des pourcentages généralement élevés dépassant 70 % pour 12 groupes de produits et atteignant ou dépassant 90 % pour 6 groupes (en 1994 et/ou 1995). Ce qui n'exclut pas que certains parmi ces scores soient en (légère) baisse.

L'*Europe du Sud* vient en tête pour 4 groupes. Mais pour le groupe *fils et câbles électriques*, sa part est en fort recul depuis 1994 ce qui la place au même niveau que l'*Extrême-Orient*. En 1995, elle conquiert le premier rang pour les *fibres artificielles et synthétiques*, ayant dépassé l'*Europe de l'Est* et l'*Extrême-Orient*. Depuis 1980, elle occupe la première place (80 %) pour *pierres et produits minéraux non métalliques* et, depuis 1986, pour les *produits céramiques*. Enfin, elle détient le record (quasi 100 %) pour les importations par l'UEBL de *champagnes, vins mousseux et apéritifs*.

L'*Afrique du Nord* n'occupe la première place que pour deux groupes : *autres produits chimiques de base* (depuis 1994) et, depuis 1986, *articles et accessoires d'habillement* (part de 36 % en 1995 mais en recul par rapport à la période 1980-92). La zone vient au 2e rang pour les *fibres textiles préparées-produits de fil*, loin toutefois derrière l'*Extrême-Orient*.

15. Ce tableau présente pour les 36 groupes de produits exposés les valeurs importées en 1994 et 1995 et permet de comparer l'évolution des parts des 4 zones y compris pour la période antérieure (années 1980, 1986 et 1992). La liste des groupes de produits exposés pour lesquels chacune des 4 zones vient respectivement en tête figure à l'annexe 1.3 du livre.

Quant à l'Europe de l'Est, elle n'apparaît au 1er rang que pour 2 groupes. En particulier, *conserves et jus de fruits et de légumes* (près de 2 Mld de F), où elle a supplanté l'Europe du Sud depuis 1994, et *locomotives, ...*¹⁶. A l'inverse, pour un troisième groupe, *fibres artificielles et synthétiques*, elle a perdu en 1995 la première place au profit de l'Europe du Sud.

L'Europe de l'Est enregistre *toutefois des avancées* - certaines timides - dans une **douzaine** de groupes significatifs. Ils sont classés par intensité technologique décroissante des branches : *appareils électroniques-radio-TV* (1,6 Mld de BEF), *fils et câbles électriques, lampes et matériel d'éclairage, articles en caoutchouc* (1 Mld), *outillage et articles finis en métaux* (1,9 Mld), produits de la *bonneterie* (3,0 Mld), *articles et accessoires d'habillement* (6,4 Mld), *linge de maison, chaussures-pantoufles, bois sciés-rabotés, bois plaqués, articles en bois, meubles en bois* (1,3 Mld). Pour ces groupes, la part de l'Europe de l'Est dans les 4 zones est souvent comprise entre 20 et 40 %. La part des *bateaux*, grimpée à 76 % en 1994, retombe à son niveau antérieur (26 %).

iii. Conclusion de la section 5

La forte prépondérance de l'Extrême-Orient est incontestable : tant pour les valeurs importées que pour le nombre de branches et de groupes venant en tête. L'Extrême-Orient se positionne très bien pour nombre de groupes à technologie avancée.

L'Europe du Sud, bien qu'ayant occupé le 1er rang des 4 zones de délocalisation en 1986, voit sa part régresser sérieusement depuis 1993. Elle ne se démarque que pour un nombre limité de groupes de produits.

L'Europe de l'Est est en progression rapide en 1994 et 1995. Elle n'est cependant leader des 4 zones, dans les importations de l'UEBL, que pour à peine 2 groupes de produits. Elle a perdu en 1995 le 1er rang pour un 3e groupe. La zone réalise des progressions intéressantes pour une douzaine de produits, en fin de période.

L'Afrique du Nord ne détient qu'une part modeste mais stable. Elle ne vient en tête que pour deux groupes, *articles d'habillement* et, depuis 1994, *autres produits chimiques de base*.

6. SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Les 4 zones réputées de délocalisation ont été définies dans l'étude de 1994 pour l'analyse détaillée des statistiques douanières. Il s'agit de l'Europe du Sud (3 pays), de l'Europe de l'Est (6 pays), de l'Extrême-Orient (15 pays ; hors Japon) et de l'Afrique du Nord (4 pays). Ces zones sont des zones traditionnelles, bien connues, de délocalisation. Leur choix ne se veut nullement exhaustif.

L'Europe de l'Ouest est en effet la première zone accueillant des délocalisations d'entreprises belges. Mais la possibilité d'effectuer une analyse approfondie des flux commerciaux entre l'UEBL et ces pays n'a pas été retenue vu la *complexité* de ces échanges bilatéraux, parce qu'ils couvrent pratiquement toute la gamme des produits et parce qu'ils incorporent des importations de produits "de délocalisation" *qui transitent par des pays voisins* de l'UEBL. Et il est quasiment impossible de dissocier ces flux de transit.

16. Ce second groupe, locomotives, tramways, ... et matériel ferroviaire tracté, depuis 1994. Mais la valeur importée est faible et son évolution extrêmement heurtée.

a. *Résultats globaux : importations, exportations et soldes*

Des 4 zones, l'UEBL a importé en 1995 pour 270 Mld de BEF de produits manufacturés ce qui représente 7,6 % de ses importations totales, soit **une part encore modérée**¹⁷. Mais en valeur elles *augmentent rapidement* (190 Mld en 1992) et leur taux de progression était et *reste plus élevé* en 1994-95 (+ 10,8 % en moyenne pour ces deux années¹⁸) que le taux des importations manufacturières totales de l'UEBL (9,0 %) et que celui des importations provenant de 3 autres Régions, l'Europe occidentale (9,2 %), l'ALENA (7,1 %) et le Japon (2,0 %).

L'observation des importations est importante puisqu'elles contiennent une part de produits pouvant avoir été fabriqués dans des établissements délocalisés par des entreprises belges dans ces 4 zones. Cette part est impossible à saisir à travers les statistiques. Seules une recherche attentive des groupes de produits UEBL qui apparaissent "exposés", suite à la concurrence qui leur est faite par ces importations, et la confrontation avec le comportement d'autres variables et avec d'autres sources d'information peut permettre de repérer les groupes de produits où pourraient se loger des importations liées à des délocalisations.

La zone *Extrême-Orient* vient en tête (avec une part de 3,2 %) ayant dépassé l'*Europe du Sud* (2,5 %) depuis 1993. L'*Europe de l'Est* (1,5 %) progresse *très rapidement* et a presque doublé le montant des importations qu'elle livre à l'UEBL, tandis que l'*Afrique du Nord* n'augmente plus sa part (0,5 %) depuis 1993.

Comment l'UEBL se comporte-t-elle à l'**exportation vers les 4 zones** ?

Celles-ci se classent en **2e** position avec 490 Mld d'achats manufacturiers à l'UEBL. Montant et part sont en hausse rapide et continue depuis les années '80 : 7 % en 1986, 9,3 % en 1992 et **11,5 %** en 1995 (contre une part de 7,6 % pour les importations).

En 1995, la part cumulée de nos exportations vers l'ALENA et le Japon n'est que de 5 % ! L'Europe occidentale est notre principal acheteur (77 %) mais sa part a baissé de 4 points depuis 1992.

Des 4 zones, l'*Europe du Sud* reste notre premier marché (4,6 %) mais cette part ne progresse plus depuis 1993. La part de l'*Afrique du Nord* reste bloquée à 0,9 %.

Par contre, les ventes vers l'*Extrême-Orient* ont augmenté de 15 % par an en moyenne pour 1994 et 95 (163 Mld ; part de 3,8 %, en hausse de moitié depuis 1992) et celles vers l'*Europe de l'Est* ont *doublé* depuis 1992 (+ 42 % pour la seule année 1995, où la valeur atteint 95 Mld).

Les écarts de croissance des exportations vers les 4 zones s'accroissent clairement de 1993 à 1995, par rapport aux exportations totales de l'UEBL, et plus encore par rapport aux livraisons à l'Europe occidentale ainsi qu'à l'ALENA (dont la part est quasi stagnante).

17. Ensemble, l'ALENA et le Japon n'ont couvert que 10 % à peine des besoins en importations de l'UEBL.

18. Relevons encore que, globalement, les importations des 4 zones ont moins progressé en 1995, l'*Extrême-Orient* seul marquant une pause. Des pauses ont déjà été observées à 3 reprises entre 1986 et 1992. Il est donc prématuré de déduire qu'il s'agirait d'un début de retournement.

Les exportations vers le Japon progressent mais elles n'atteignent que 50 Mld en 1995, ne dépassant guère la valeur exportée vers l'Afrique du Nord.

Sur le **solde global** du commerce de l'UEBL **avec les 4 zones**, le différentiel de croissance entre exportations et importations enregistre un résultat remarquable : ce solde passe de + 127 Mld en 1992 à + **220 Mld** en 1995 soit près du **tiers de l'excédent manufacturier** total de l'UEBL (+ 694 Mld).

Un examen plus détaillé des chiffres permet de tirer les **conclusions** suivantes¹⁹ :

- Les soldes positifs et croissants avec les 4 zones de délocalisation indiquent que, globalement et par zone, la progression accélérée des importations est *une menace commerciale largement compensée* par la progression plus rapide des exportations de l'UEBL.
- Si la zone Europe du Sud vient en tête depuis 1986 et si son excédent représente près de la moitié du solde des 4 zones, sa progression est freinée et semble même stoppée en 1995.

Par contre, le *solde positif avec l'Extrême-Orient a quadruplé depuis 1992* et atteint 50 Mld ; le solde *avec l'Europe de l'Est a presque triplé* et s'élève à 43 Mld ; celui avec l'Afrique du Nord ne progresse pas (+ 20 Mld).

- Au niveau des soldes manufacturiers de l'UEBL **avec les grandes Régions du Monde**, on constate que l'important déficit avec l'ALENA et le Japon (ensemble : - **133 Mld** en 1995), c.à.d. avec les deux régions du monde économiquement et technologiquement les plus avancées, *est largement compensé par l'excédent de l'UEBL avec les 4 zones de délocalisation observées* (+ 220 Mld). Les échanges de l'UEBL *avec le "Reste du Monde"* apportent également une contribution nette toujours plus positive (+ 178 Mld) quoique inférieure - et à croissance un peu moins rapide - à celle des 4 zones de délocalisation. Pour ces deux "Régions" l'excédent s'élève donc à près de **400 Mld** en 1995.

Si le solde positif de l'UEBL *avec l'Europe occidentale* est quelque peu supérieur (**429 Mld**), sa progression est fortement ralentie, et peut-être même stoppée, en 1994 et 1995.

- En effet, **de 1993 à 1995**, le solde avec l'Europe n'a augmenté que de 20,5 Mld alors que le solde manufacturier global de l'UEBL a progressé de 105 Mld malgré l'aggravation du déficit avec l'ALENA + Japon (- 12 Mld).

L'augmentation sur deux ans de l'excédent manufacturier de l'UEBL est à **donc imputer avant tout aux échanges avec les 4 zones** (+ 54 Mld) et avec le "**Reste du Monde**" (+ 42 Mld) soit, pour les deux, un accroissement de + 96 Mld ce qui représente *plus de 80 % de l'augmentation du solde global*.

Cette évolution récente apporte la preuve qu'il est possible, et nécessaire, de fonder en partie les progrès du commerce de l'UEBL dans les prochaines années sur les nouveaux pays industrialisés, sur les économies émergentes et sur les échanges avec les pays en voie de développement. Notre analyse semble indiquer en outre que les potentialités actuelles qu'offrent les marchés des 4 zones de délocalisation ne seraient pas complètement exploitées par la Belgique.

19. Rappelons que les chiffres globaux d'importation et d'exportation de l'UEBL ont été corrigés par la BNB fin 1996 (+ 120 Mld environ sur les exportations et les importations de 1995). Nous n'avons pas pu en tenir compte, la matrice des flux croisés (pays-produits) n'étant pas disponible à ce jour. Cette correction, qui semble essentiellement concerner les échanges intra-communautaires (Intrastat), ne devrait guère avoir d'influence sur les constatations résultant de notre analyse du commerce avec les 4 zones.

Après ce bref élargissement du champ d'observation, les réponses à **trois questions** ont été recherchées dans l'analyse détaillée de l'évolution récente des échanges avec les zones, analyse effectuée au niveau de **cent** groupes de produits manufacturés :

- quels *groupes* de produits UEBL paraissent-ils *les plus "exposés"* à la concurrence des importations des 4 zones ? Comment les repérer ? Lesquels pourraient trouver une source dans des déplacements d'activités productrices aux dépens de la Belgique ?
- à quels groupes l'UEBL doit-elle d'engranger ses très bons résultats à l'exportation, et au niveau des soldes, qui viennent d'être rappelés ?
- par quels groupes de produits exposés chacune des 4 zones est-elle principalement concernée ?

b. *Quels sont les groupes de produits les plus exposés à la concurrence des importations en provenance des 4 zones ?*

Pour effectuer ce repérage deux critères²⁰ ont été utilisés pour tenter de mesurer l'intensité de l'exportation ou de la menace *commerciale* que les importations en provenance des zones font peser sur les produits fabriqués en Belgique. Ces critères ou indicateurs ont été calculés pour la période 1980-1995 mais l'analyse porte essentiellement sur l'évolution depuis 1992.

A cause de son caractère fouillé, il est exclu de synthétiser, dans ces conclusions, l'ensemble de la démarche suivie et seuls les principaux résultats seront évoqués.

Les *101 groupes* de produits sont regroupés en *21 branches d'activités et classés en 4 catégories*²¹ en fonction de degré technologique plus ou moins avancé des groupes (approché par l'intensité des dépenses en recherche et développement). En outre, trois degrés ont été distingués en fonction de la *menace* pour l'ensemble des deux dernières années observées, **1994 et 95**.

36 groupes de produits (sur 101) apparaissent **exposés** : et **29** d'entre eux sont même considérés comme fortement exposés ou menacés.

En 1995, l'UEBL a importé des produits de ces 36 groupes pour 155 Mld de BEF, soit **57 %** de ses importations totales des 4 zones (270 Mld). Les 29 groupes plus menacés représentent 43 % du total des zones et **3,3** des importations manufacturières totales de l'UEBL. En valeur, le poids des groupes menacés est donc plus lourd que leur nombre ne l'indique ; néanmoins, ils ne concernent *qu'un faible pourcentage des importations par l'UEBL*.

Les *branches* principales où se logent les 29 groupes les plus exposés sont :

- **textile-vêtements-cuir** : **70 Mld** au total soit 45 % des importations des groupes exposés (et 26 % des importations des 4 zones) ; (8 groupes sur 11) ; habillement et bonneterie représentent plus de la moitié de ces 70 Mld.

20. Un taux d'importation supérieur au taux moyen manufacturier **et** en augmentation ; un solde commercial qui se dégrade (voir chap. II et tableaux du texte ainsi que les annexes sur disquette pour les tableaux plus détaillés).

21. Catégorie 1 : haute intensité en R-D.
 Catégorie 2 : moyenne-haute intensité en R-D.
 Catégorie 3 : moyenne-faible intensité en R-D.
 Catégorie 4 : faible intensité en R-D.

Pour les 4 branches qui suivent, les valeurs sont beaucoup moins élevées (les importations ne dépassent de peu 10 Mld que dans une seule) :

- **construction électrique** (3 groupes sur 5)
- **bois et meubles** (5 groupes sur 7)
- **alimentation-boissons** (3 groupes sur 19)
- **jeux, articles de sport, ...** (3 groupes sur 4).

En dehors de ces branches, citons encore des *groupes* menacés (avec plus d'un milliard d'importation par l'UEBL) :

- **fibres artificielles et synthétiques** (en '94 et '95 seulement) : 3,4 Mld
- **articles en caoutchouc** (depuis 1992) : 5,5 Mld
- **outillage et articles finis en métaux** (en '94 et '95 seulement) : 6,9 Mld
- **produits de seconde transformation des métaux** (en '95 seulement) : 1 Mld
- **appareils électroniques, radios, TV, ...** (en '94 seulement) : 11,2 Mld
- **produits céramiques** : 2,7 Mld
- **montres, horloges** : 1,1 Mld

Cinq constatations importantes doivent être faites :

1. Un certain nombre des groupes UEBL cités ci-dessus sont connus, *depuis assez longtemps*, pour subir une concurrence destructrice de la part de pays "de délocalisation" tels habillement-textile-cuir - branche fortement touchée - bois et meubles, jeux et articles de sport, fils et câbles électriques, appareils électro-domestiques, lampes-appareils d'éclairage, articles en caoutchouc, conserves, etc....

Néanmoins le nombre de groupes exposés a **fort augmenté** : 25 en 1986, 29 en 1992 et **36** pour les deux années 1994 et 95.

2. C'est un fait connu que les importations de **la plupart** des groupes cités ci-dessus **abritent des délocalisations d'activités** aux dépens de la Belgique. Il n'est toutefois pas possible d'évaluer, pour chaque groupe, le pourcentage de ces importations qui serait produit dans des établissements délocalisés. Mais il est sans conteste élevé dans la branche habillement-textile-cuir et, probablement, dans le groupe jeux, jouets, articles de sport, etc...
3. Le classement selon les **catégories d'intensité en R-D** est hautement **révélateur** :
 - Cat. 1 - haute intensité en R-D : 1 groupe sur 5, exposé seulement en 1994 ;
 - Cat. 2 - moyenne-haute intensité en R-D : 7 groupes sur 19 (pour 24 Mld sur 84 Mld d'importations de cette catégorie)
 - Cat. 3 - moyenne-faible intensité en R-D : 10 groupes sur 28 (pour 19 Mld sur 45)
 - Cat. 4 - faible intensité en R-D : **19** groupes sur 48 (pour **101** Mld sur 119 soit **85 %**)

La catégorie *faible intensité en R-D* polarise les groupes exposés, en nombre et surtout en valeur, puisqu'elle représente **2/3 des importations exposées** et 38 % des importations totales en provenances des 4 zones. L'appartenance aux technologies très ou moyennement avancées a donc **protégé** les produits belges **contre la pression de la concurrence** venant des zones de délocalisation - et assez souvent à "bas salaires" - tout comme elle protège **contre les risques de délocalisation** d'activités vers ces pays.

4. Si produire avec des technologies avancées a incontestablement, dans le passé, constitué **une protection** pour les produits belges, **celle-ci est-elle encore assurée** pour l'avenir ?

Ce n'est pas du tout certain ! L'évolution des dernières années montre en tout cas que les catégories 1, 2 et 3 ne sont plus à l'abri du risque concurrentiel que comportent les importations des zones.

De 1986 à 1995, dans la catégorie 4, faible intensité en R-D, le nombre de groupes menacés est resté *stable* (± 17). Tandis que pour l'ensemble des catégories 1, 2 et 3, le nombre **a plus que doublé** : 7 groupes en 1986, 13 en 1992, 17 en 1994-1995.

Sur les 9 groupes (significatifs) **exposés pour la première fois en 1994 et/ou 1995, cinq** relèvent des catégories 1, 2 et 3 ! Il s'agit, *en catégories 1 et 2* d'appareils électroniques, radios, TV, ... instruments d'optique-appareils photo ..., autres produits chimiques de base, fibres artificielles et synthétiques et, *en catégorie 3*, de locomotives et autres matériels ferroviaires. On pourrait encore pointer 2 nouveaux groupes en catégorie 4, parce qu'ils concernent de près l'industrie belge : outillage et articles finis en métaux, produits de seconde transformation des métaux^a.

Le contenu technologique des groupes (produits et/ou processus) *a joué un rôle protecteur* dans le passé **mais il n'est plus une garantie** contre l'extension de la menace à ces groupes - l'évolution en 1994-95 le prouve - **et ne le redeviendra qu'à la condition que le glissement constant vers des productions de plus haute technologie évolue plus rapidement, en Belgique, qu'il ne l'a fait, même dans un passé récent.**

a. Pour les 7 groupes nouveaux cités ici, les importations en 1995 s'élèvent déjà à **40 Mld**, soit 1/4 des importations de produits exposés.

5. Terminons par une constatation encourageante.

Sur toute la période 1986-1995, **sept branches** ne présentaient **aucun groupe exposé** : *avions, ordinateurs, pharmacie, automobiles, machines, métaux non ferreux, papier-impression*

- c. *A quels groupes de produits l'UEBL doit-elle son très bon résultat global à l'exportation vers les 4 zones ?*

Quels ont été les groupes les plus exportés ? Quels groupes sont principalement responsables du respectable solde de 220 Mld engrangé par le commerce avec les zones ?

Les groupes de produits dynamiques à l'exportation ont été identifiés sur base de 2 critères quantitatifs doubles; ces critères permettent de classer les groupes en fonction de leur dynamisme à l'exportation depuis 1980. Mais, ici aussi, l'attention s'est portée principalement sur l'évolution des deux dernières années, 1994 et 1995.

L'application stricte des critères repère **31 groupes performants à l'exportation** durant tout ou partie de la période 1986-1995. Onze d'entre eux ne le deviennent qu'en 1994 et/ou 1995. Mais on a pu identifier *en outre 23 groupes* qui ont témoigné d'un bon comportement. Ce qui porte à **54** le nombre de groupes bons et très bons pour l'évolution de leurs exportations.

Ces 54 groupes ont engrangé **449 Mld** d'exportations en 1995 soit **92 %** des exportations totales de l'UEBL vers les 4 zones.

16 groupes²² peuvent être considérés comme **très bons à excellents** pour leur solde positif - compris entre 6 et 52 Mld - ce qui leur permet de dégager ensemble un solde de + **244 Mld**, supérieur de 9 % au solde net global.

Le **rôle essentiel du contenu technologique** des productions est **confirmé** par plusieurs indicateurs quantitatifs lorsque les groupes sont classés dans les 4 catégories *en fonction de l'intensité en R&D*.

Lorsqu'on va de la catégorie 1, haute intensité en R&D, à la catégorie 4, faible intensité, la part des groupes performants diminue systématiquement, tout comme la part que ces groupes prennent dans les exportations de chacune des catégories.

Les 13 groupes pointés (sur 19) de la catégorie 2, *moyenne-haute intensité en R&D*, viennent en tête avec 38 % (186 Mld) des exportations UEBL vers les 4 zones en 1995.

La catégorie 3, *moyenne-faible intensité en R&D* (15 groupes sur 26), et la catégorie 4, *faible intensité* (22 groupes sur 49), exportent chacune pour quelque 100 Mld de F (soit près de 21 %).

La catégorie *haute intensité*, avec 4 groupes sur 5, exporte pour 60 Mld (soit 12 %). Ce résultat peut être jugé insuffisant.

L'évolution de 1992 à 1995 de la contribution de chaque catégorie au solde global est éclairante (voir tableau 10).

Si les groupes de la *moyenne-haute intensité* en R&D assurent la moitié du solde de 220 Mld en 1995, cette part s'est réduite fortement (66 % en 1992). La catégorie *moyenne-faible* progresse en valeur mais sa part (28 %) n'a augmenté que de 3 points.

Avec un **solde toujours proche de 0**, la catégorie *faible intensité* **n'apporte aucune contribution** au solde global.

22. Ces 16 groupes, classés par ordre décroissant de **solde** positif en 1995, avec mention de leur catégorie d'intensité en R&D, sont :

- . pétrochimie et carbochimie (catégorie 2); **solde** en 1995, **51,9** Mld de BEF
- . véhicules automobiles et moteurs (cat. 2); **33,1** Mld
- . produits CECA (cat. 4); 21,1 Mld
- . autres machines et matériel mécanique (cat. 3); 20,4 Mld
- . produits pharmaceutiques (cat. 1); 18,3 Mld
- . matériel de télécommunications, de mesure, électromédical ... (cat. 1); 13,2 Mld
- . autres produits chimiques destinés à l'industrie et à l'agriculture (cat. 2); 13,0 Mld
- . articles en matières plastiques (cat. 3); 10,6 Mld
- . autres produits chimiques de base (cat. 2); 9,3 Mld
- . métaux non ferreux (cat. 3); 8,9 Mld
- . machines textiles et accessoires (cat. 3); 8,4 Mld
- . tapis, tissus enduits, ... (cat. 4); 8,1 Mld
- . lait et produits laitiers (cat. 4); 7,5 Mld
- . autres produits chimiques destinés à consommation domestique et administrations (cat. 2); 7,0 Mld
- . machines pour mines, métallurgie, génie civil, ... (cat. 3); 6,3 Mld
- . machines et appareils pour ind. aliment., chim., plast. et caoutch., ... (cat. 3); 6,8 Mld

Sur ces 16 groupes performants, il est plus que significatif que 60 % du solde de + 244 Mld soit le fait des 7 groupes des catégories 1 et 2 (haute et moyenne-haute intensité en R&D); si l'on y ajoute les bons résultats de 4 groupes "machines" (cat. 3), on atteint 85 % de ce solde déjà remarquable en lui-même.

Par contre, les 5 groupes de la catégorie *haute intensité* permettent à celle-ci de **quadrupler** son apport au solde entre 1992 et 1995 (de + 10 Mld à + 39 Mld). Cette catégorie vient donc largement en tête pour le dynamisme récent du solde.

Ces constats démontrent, primo, que la part prise par cette catégorie *était beaucoup trop faible* et, secundo, qu'*il était possible de la faire croître fortement en 3 ans seulement*.

Ce qui confirme les conclusions des études faites depuis plus de dix ans dénonçant le manque d'adéquation du panier de produits que l'UEBL offre à l'exportation. Nous pensons que cette conclusion est valable même pour nos échanges avec les pays de délocalisation. Elle l'est donc a fortiori avec les pays développés. **L'évolution depuis 1992 prouve surtout qu'il doit être possible pour l'UEBL, dans les prochaines années, de gagner des parts sur les marchés à fort potentiel de croissance que sont, par exemple, les 4 zones étudiées** mais aussi d'autres pays en développement, avec des produits à bon contenu technologique.

Et comme il est *tout aussi indispensable* de gagner - ou de ne plus perdre - des parts de marché *dans les pays les plus industrialisés*, l'impératif évident est que, pour atteindre un tel résultat, **la contrainte la plus forte est de faire évoluer encore plus rapidement, vers les hautes technologies, la structure en termes de produits des exportations** de l'UEBL.

Soulignons encore les excellents résultats à l'exportation de quelques **branches**.

La *chimie* bat tous les records: avec 7 groupes classés sur 7 elle exporte pour **115 Mld** en 1995; son solde est remarquable (+ 86 Mld). *L'automobile* atteint aussi un très bon score -58 Mld d'exportations).

La branche *machines*, bien que classée en moyenne-faible intensité, inscrit également ses 8 groupes comme performants et exporte pour 58 Mld (50 Mld de solde).

Ont également de très bons résultats: les **groupes métaux non ferreux, articles en matières plastiques, verre, produits CECA** et 8 groupes (sur 19) de la branche *alimentation-boissons*. Les 3 groupes de la **branche papier-impression** se comportent bien ainsi que 4 groupes sur 6 de la branche *produits métalliques*.

Pour moins de la moitié des *36 groupes exposés* ou menacés à l'importation on observe une dégradation de leur exportation, leur solde étant en outre tous négatifs.

Aucun groupe de haute technologie n'apparaît ici mais **quatorze** d'entre eux appartiennent à la catégorie faible intensité en R&D.

Enfin **huit groupes exposés** présentent de (très) *bonnes performances* à l'exportation. Dans la branche habillement-textile-cuir, hautement menacée, ne citons que 2 groupes, *tissus-velours* et, beaucoup plus étonnant, le groupe *habillement* lui-même qui, avec un déficit record de 20 Mld, exporte néanmoins pour 2,7 Mld !

Il faut sans doute attribuer les relativement "bons" résultats à l'exportation, obtenus par une partie des groupes exposés, au développement du commerce intra-branche, en particulier avec des pays à bas salaires.

d. De quelles zones proviennent principalement les produits **importés** par l'UEBL ?

L'**Extrême-Orient**, en tête depuis 1980, a creusé son avance dans les 3 dernières années (113 Mld de BEF soit 42 % en '95). Tandis que la part de l'*Europe du Sud* a régressé de 6 points de pourcentage (32 %). Ce recul important s'est fait au profit de l'*Europe de l'Est* dont la part grimpe à 20 %. La part de l'*Afrique du Nord* stagne entre 6 et 7 %.

Pour quels groupes de produits chacune des 4 zones se classe-t-elle au premier rang ?

Pour les 36 groupes de produits UEBL menacés par la concurrence que leur font les importations des 4 zones :

- L'**Extrême-Orient** **truste les records** avec **29 groupes** de produits sur 36. Le pourcentage des importations provenant de cette zone est souvent très élevé : plus de 90 % pour 6 groupes, plus de 70 % pour 12 groupes. Presque toute la gamme des produits est couverte y compris ceux de haute technologie (voir liste à l'annexe du livre; chiffres détaillés : voir annexe II.A.3. sur disquette).
- l'*Europe du Sud* place en tête **4 groupes** : pierres et produits minéraux non métalliques, produits céramiques, champagnes-vins (quasi 100 %) et, depuis 1995, fibres artificielles et synthétiques. Mais elle perd pratiquement le 1er rang pour fils et câbles électriques où l'Extrême-Orient semble poursuivre une ascension irrésistible.
- l'*Afrique du Nord* ne se classe au 1er rang que pour **2 groupes** : habillement, depuis 1986, mais sa part a fort régressé et, depuis 1994, autres produits chimiques de base.
- malgré sa forte progression, l'**Europe Centrale** n'apparaît au 1er rang que pour **2 groupes** : conserves et jus de fruits et de légumes et, depuis 1994, locomotives - matériel ferroviaire tracté, ... Par contre, cette zone réalise des *avancées pour une douzaine de groupes significatifs* relevant de domaines différents : électronique, électrique, outillage et articles en métaux mais aussi habillement, bonneterie, chaussure et pour plusieurs groupes de la branche bois et meubles... Mais cette zone vient de perdre la tête pour fibres artificielles et synthétiques.

La forte prépondérance de l'Extrême-Orient est évidente, et souvent ancienne, tout comme la montée récente et rapide de l'Europe de l'Est pour une quinzaine de groupes

e. *Conclusion*

- Les résultats des échanges commerciaux avec les 4 zones sont particulièrement satisfaisants : les exportations de l'UEBL vers les zones augmentent plus rapidement que les importations et le **solde** qui s'en dégage est positif avec chacune des 4 zones et **croît fortement**. Atteignant **220 Mld** en 1995, il représente près du **tiers** de l'excédent manufacturier de l'UEBL alors que les importations venant des zones ne représentent que 7,6 % des importations de l'UEBL.
- Ces résultats relativisent les risques que peuvent faire courir à l'UEBL son commerce avec les 4 zones.
Des risques existent néanmoins au niveau d'un nombre limité (36 soit 1/3) de *groupes* de produits que l'on peut considérer comme **exposés** - et certains menacés - par la concurrence des importations provenant des zones.
- Ces risques sont toutefois *concentrés sur quelques branches* d'activités bien connues : l'habillement-textile-cuir (70 Mld d'importations), la branche bois

et meubles et *un nombre limité de groupes* de produits, souvent standardisés et à fort coefficient de main-d'oeuvre, ...

- 15 groupes de produits UEBL exposés ont un mauvais comportement à l'exportation. *C'est d'abord parmi ces groupes* que la pénétration en UEBL des importations pourrait être en partie corrélée à des délocalisations à conséquences négatives pour l'activité et/ou l'emploi en Belgique.

Les risques de délocalisation ne se limitent toutefois plus aux groupes ci-dessus et pourraient s'étendre à d'autres groupes, certains pouvant relever de technologies plus avancées.

- Le fait que les exportations UEBL, vers les 4 zones, de produits à bon contenu technologique aient pu progresser rapidement depuis 1992 *prouve que ce type de pénétration accrue est possible* - il semble même tardif - **et devrait continuer à l'être. A condition** que tous les efforts soient consentis dans cette direction et, en particulier, que le panier de produits offerts par l'UEBL évolue **plus rapidement que par le passé.**

Si cette conclusion semble s'imposer pour les échanges avec les zones, il est **a fortiori** évident qu'**une évolution plus rapide encore** de la structure de ses exportations **s'impose** pour le commerce **avec les pays les plus développés** - ALENA et Japon, marqués par de lourds déficits de l'UEBL - et aussi avec les pays en transition et nouvellement industrialisés. Elle s'impose très probablement dans nos échanges avec les pays en voie de développement où l'UEBL peut certainement à court terme faire des gains importants de parts de marchés.

B. Les investissements directs de la Belgique à l'étranger (IDE) et le travail à façon

Cette partie comprend les sections suivantes :

1. Introduction : un aperçu des résultats de la publication antérieure.
2. Définitions.
3. Aperçu des soldes des IDE belges : où se situe l'exportation des capitaux ?
4. Analyse détaillée des IDE belges (investissements bruts) de la Belgique.
 - 4.1 Participations, créations et extensions d'entreprises.
 - 4.2 Participations, créations et extensions : analyse détaillée des flux bruts d'investissements belges vers l'étranger, par bloc économique.
 - 4.3 Les quatre zones de délocalisation potentielles : une comparaison avec le commerce extérieur.
5. Belgique : comparaison des investissements entrants et sortants.
6. Les IDE de l'UEBL comparés à ceux des principaux pays du monde concernés.
 - a. Les IDE sortants.
 - B. Les IDE entrants.
7. Le travail à façon : analyse géographique et sectorielle.
8. Conclusion

* *

*

1. INTRODUCTION

Dans la première étude du Bureau du Plan concernant la délocalisation²³ des données sur les investissements directs à l'étranger et sur le travail à façon ont déjà été analysées pour la période de 87 à 92. Ces investissements avaient été ventilés en quatre composantes, portant notamment une attention particulière aux investissements bruts en participations, créations et extensions d'entreprises.

L'étude avait constaté que 85 % en moyenne de nos investissements restaient à l'intérieur de l'OCDE et que 65 % étaient destinés aux 11 autres Etats Membres de la CE. Sur ce plan, la France était notre principal partenaire alors que plus de la moitié de nos investissements allait vers nos quatre pays voisins. Quelques autres pays européens exerçaient une attraction spéciale comme l'Irlande, l'Italie, l'Espagne et le Portugal. Hors de la CE, c'est surtout l'ALENA qui avait de l'importance et, dans une moindre mesure, l'EFTA dont 3 membres entretemps ont rejoint l'UE.

En 1992, 5 % de nos investissements allait vers des pays en dehors de l'OCDE. L'Extrême-Orient prenait la première place et venait alors l'Europe orientale. Dans l'Extrême-Orient, après les quatre "tigres", la Thaïlande et l'Indonésie ont également gagné de l'importance. En Europe orientale, seules la Tchécoslovaquie (Tchéquie) et la Hongrie étaient plus ou moins significatives.

Les investissements entrant en Belgique étaient en progression jusqu'en 1992, pour atteindre, cette année là, le montant record de 303 milliards, dépassant les investissements sortants de 228 milliards. La France était l'investisseur principal.

En ce qui concerne le travail à façon, les quatre pays voisins représentaient 77 % en moyenne. Mais un pays se distinguait dans ce domaine, la Tunisie qui réalisait en moyenne 5,5 % du travail à façon. Le secteur le plus représenté dans le travail à façon était "vêtements et chaussures".

Ce chapitre examine l'évolution de la situation pendant la période 1993-1995 et tente de comparer la position de l'UEBL dans les flux d'investissements mondiaux tels qu'estimés en USD par l'OCDE et l'UNCTAD.

2. DÉFINITIONS

Les investissements directs à l'étranger (IDE) comprennent les transactions menées par une entreprise afin de créer une relation durable avec une entreprise dans un autre pays, permettant d'exercer une influence significative sur la gestion (une participation directe ou indirecte de 10 % au minimum des actions ou des droits de vote). Ils comprennent également les transactions financières entre ces entreprises.

Les données d'investissement de la balance des paiements sont divisées en quatre catégories:

1. prises de participation dans le capital par des nouveaux actionnaires;

23. P. Bernard, H. Van Sebreeck, H. Spinnewijn, A. Gilot, P. Vandenhove, 1994 "Délocalisation", Bureau du Plan, Bruxelles, blz. 98-137.

2. création (nouvelle filiale) et extension (augmentation du capital) de sociétés par des actionnaires déjà existants;
3. prêts financiers entre sociétés apparentées, y compris les prêts à court terme;
4. autres opérations financières avec des entreprises non apparentées, donc surtout par des banques.

Les données en provenance de la Banque Nationale ne concernent que des paiements par des banques belges et des compensations. Il s'agit donc bien de flux annuels financiers, *et non de stocks*. Jusqu'à aujourd'hui, on ne disposait des flux que par pays et non par secteur. Ces derniers sont prévus pour 1996.

L'analyse détaillée ne traite que des investissements bruts et non les désinvestissements (participations vendues) et les soldes y afférents.

La deuxième grande composante des IDE, notamment les prêts financiers à des entreprises étrangères affiliées, ne sont pas traités puisque les flux financiers pour la Belgique sont déformés par la part excessive des centres de coordination dans les transactions. Dans la mesure où il est impossible de distinguer cette composante, l'estimation des investissements directs globaux est biaisée, parce que des prises de participation peuvent non seulement être financées par l'acheteur de façon directe, mais également indirectement par l'octroi de prêts à des succursales.

Le travail à façon du côté des dépenses est défini comme les paiements par des banques pour la transformation de biens, exportés pour compte de résidents et réimportés par après, dont la propriété n'a pas été transmise entre résidents et non-résidents. Sous-traitance ou trafic de perfectionnement passif n'ont pas été repris dans cette définition.

En ce qui concerne le travail à façon, on dispose de nouvelles informations pour 1995. En dehors de la répartition géographique et par secteur du total, il est maintenant également possible de répartir chaque secteur de façon géographique. Notons que ces chiffres ne représentent que la valeur ajoutée et non la valeur complète du produit exporté.

3. APERÇU DES SOLDES DES IDE BELGES

a. En général

Dans le tableau ci-après, les investissements directs à l'étranger (de la Belgique) ont été subdivisés en quatre flux. Le solde positif enregistré au niveau des participations, créations et extensions, en croissance forte entre 1987 et 1993, s'est affaibli fortement au cours des deux dernières années. Mais il y a toujours plus d'investissements en propriété entrants que sortants.

Les prêts, par contre, ont connu une évolution variable. La tendance prépondérante d'exportation de capitaux d'avant '93 ne s'est pas prolongée. En '94, une importation de capitaux de 19 milliards (46-27) a même été enregistrée.

Comme au cours de la première période sous revue, le solde des 4 composantes des investissements directs est dominé par les créations et extensions, ce qui se marque depuis 1988 par une importation constante de capitaux en Belgique, atteignant un maximum en '93 de 186 milliards

TABLEAU 12 Solde des IDE²⁴

Milliards de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Participations	-24	4	-27	26	13	15	53	-1	-10
Créations et extensions	22	62	27	33	106	201	149	123	88
Prêts financiers à des entreprises affiliées	-18	-26	35	-32	-52	-187	-7	46	-74
Autres prêts financiers	6	-3	7	-9	-10	-3	-10	-27	23
Investissements directs à l'étranger (Belgique)	-15	37	43	18	57	27	186	141	27

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

Examinons ensuite l'évolution des 4 composantes.

b. Les participations

Des investissements en participations indiquent que l'on investit dans le capital d'une entreprise dans laquelle on ne possédait par de participation avant. De 1990 à 1993, des flux importants d'investissements de non-résidents vers la Belgique ont été enregistrés menant à des importations nettes de capitaux. Cette tendance s'est inversée au cours des deux dernières années, le flux d'investissements étrangers ayant diminué nettement. A l'inverse, les investissements bruts des résidents belges à l'étranger ont sensiblement augmenté, soulignant l'importance d'une stratégie d'implantation extérieure pour les investisseurs belges.

Il faut remarquer en 1995 un montant record (62 milliards) de désinvestissements belges à l'étranger. De ce fait, les investisseurs belges disposent de capitaux, qu'ils peuvent, éventuellement, réinvestir à l'étranger.

TABLEAU 13 Participations

Milliards de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
<i>A l'étranger par des résidents belges</i>									
Investissements bruts	60	41	82	71	43	23	19	49	86
Désinvestissements	16	23	23	57	15	14	18	26	62
Investissements nets	-44	-18	-59	-13	-28	-9	-1	-23	-24
<i>En Belgique par des non-résidents</i>									
Investissements bruts	37	107	50	49	46	34	67	25	23
Désinvestissements	17	86	18	10	4	10	14	3	9
Investissements nets	20	22	32	40	42	24	54	22	14
Solde	-24	4	-27	26	13	15	53	-1	-10

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

Solde négatif = exportation de capitaux

24. solde résidents + soldes non-résidents ; solde négatif représente une exportation de capitaux

c. Créations et extensions

Une tendance similaire s'observe pour les créations et extensions. Les investissements belges à l'étranger pour la création de nouvelles filiales ou pour une augmentation du capital d'entreprises déjà affiliées se sont maintenus à un niveau assez élevé ces trois dernières années. Par contre, comme pour les participations, les investissements étrangers en Belgique ont baissé en 1995. Ceux-ci restent néanmoins nettement plus élevés que les investissements nets réalisés par des résidents belges à l'étranger de sorte que le solde positif de plus de 100 Mia par an en moyenne depuis le début des années 90, traduit une importation nette constante de capitaux ; elle tend toutefois à se réduire depuis 1993.

TABLEAU 14 Créations et extension

Milliards de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
<i>A l'étranger par des résidents belges</i>									
Investissements bruts	24	42	84	94	64	53	71	59	70
Désinvestissements	4	3	13	10	22	22	36	23	38
Investissements nets	-20	-39	-71	-84	-42	-31	-35	-37	-32
<i>En Belgique par des non-résidents</i>									
Investissements bruts	48	109	109	123	159	269	200	184	130
Désinvestissements	7	8	11	6	12	37	16	24	10
Investissements nets	42	101	98	117	148	232	184	159	121
<i>Solde</i>	22	62	27	33	106	201	149	123	88

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

d. Prêts financiers à des entreprises affiliées et autres prêts financiers

Le tableau ci-après ne permet pas de tirer des conclusions en raison de la distorsion introduite par les transactions financières massives des centres de coordination et ceci tant pour les prêts entrants que sortants.

Il faut toutefois noter une importation nette de capitaux en 1994, résultant notamment de prêts belges à l'étranger.

TABLEAU 15 Prêts financiers à des entreprises affiliées et autres prêts financiers

Milliards	87	88	89	90	91	92	93	94	95
<i>A l'étranger par des résidents belges</i>									
Prêts accordés	386	577	775	2356	4024	9681	9547	6496	9563
Prêts remboursés	358	513	696	2212	3879	9449	9492	6519	9388
<i>Solde</i>	-29	-64	-79	-144	-145	-232	-56	22	-175
<i>En Belgique par des non-résidents</i>									
Prêts accordés	137	171	301	444	555	1125	1349	1673	1487
Prêts remboursés	121	136	180	342	472	1084	1310	1677	1363
<i>Solde</i>	16	35	121	102	83	42	39	-4	124
<i>Solde</i>	-12	-29	42	-42	-62	-190	-16	19	-51

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

4. ANALYSE DÉTAILLÉE DES IDE BELGES

La relation entre les investissements directs à l'étranger et la délocalisation n'est pas toujours très claire. Délocalisation ne signifie pas toujours l'implantation d'une unité de production à l'étranger et, inversement, un investissement à l'étranger n'indique pas toujours une délocalisation. Il s'avère, ainsi, que moins de 5 % du stock d'investissements directs à l'étranger par la France est considéré comme des délocalisations dans le sens étroit du mot, c.à.d. la fermeture d'une unité de production en France et son implantation à l'extérieur ²⁵.

Un investissement ne se fait pas toujours à 100 % dans le capital d'une entreprise mais souvent avec un partenaire étranger ou dans le cadre d'un joint venture. L'investisseur peut déjà bien connaître le marché étranger ou pas du tout. Dans les deux cas, toutefois, il s'agit d'investissements en patrimoine à but durable. Les sections suivantes analysent en détail la répartition géographique des IDE belges. La composition des différents groupes de pays est précisée en annexe.

i. Participations, créations et extensions d'entreprises

L'Union européenne attire la plus grande partie de nos investissements en patrimoine. 77 % en moyenne reste à l'intérieur de l'UE et depuis 1992 nous observons une croissance continue de nos investissements dans l'UE, la croissance pour les années 1993 et 1994 étant plus élevée que la croissance totale de nos investissements. En 1995, la croissance est inférieure par suite de la croissance exceptionnelle de nos investissements dans l'ALENA. Entre 1991 et 1994, l'ALENA n'avait recueilli que 8 % en moyenne de nos investissements contre presque 26 % en 1995.

25. B. Madeuf: "Investissement direct, commerce et emploi, les délocalisations", Paris, OCDE, 1995, pg. 51.

Depuis 1993, l'Europe centrale et orientale est devenue la troisième zone d'investissements à l'étranger. En 1993, par exemple, 4,3 % des investissements sont allés dans cette région.

Les investissements en Extrême-Orient varient autour de 1 milliard par an. La rubrique "Reste du monde" s'est réduite assez bien les quatre dernières années par rapport aux années précédentes, les investissements à destination indéterminée ayant quasiment disparu.

TABLEAU 16 Participations, créations et extensions : flux bruts

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95	% du total en 95
Union européenne	6748	35900	107010	109048	68596	58485	72123	94655	104945	67,2
ALENA	6857	20963	25708	21607	8604	8859	7557	5694	40367	25,9
OCDE (reste) ^a	7350	2075	7269	9506	7966	3265	2620	2447	3130	2,0
Europe orientale ^b	2	359	39	237	4009	1579	3838	3681	5184	3,3
Extrême-Orient ^c	1965	382	760	1347	912	1164	975	847	1205	0,8
Reste du monde	1396	22843	24830	22913	17014	2273	3080	839	1232	0,8
<i>Total</i>	84318	82522	165616	164658	107101	75625	90193	108163	156063	100,0

a. Australie, Nouvelle-Zélande, Japon, Islande, Norvège, Suisse, Turquie

b. Europe centrale et orientale

c. sans Japon

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

ii. Participations, créations et extensions: analyse détaillée des flux bruts d'investissements belges vers l'étranger, par bloc économique

Les entreprises belges s'internationalisent. Il s'agit non seulement d'une intensification des relations économiques à l'intérieur de l'Europe, mais également avec les nouveaux marchés en Asie et en Europe de l'Est. Le phénomène de la mondialisation se marque par un accroissement rapide du commerce mondial mais aussi et de plus en plus par l'expansion des investissements directs étrangers. Au cours de ces dernières années, les investissements directs ont augmenté plus vite que le produit intérieur brut. Dans la mesure où la croissance du commerce international est surtout concentrée à l'intérieur de certaines régions, certains auteurs ²⁶ préfèrent parler de régionalisation. Les chiffres belges sur les investissements directs à l'étranger s'inscrivent dans cette tendance, puisque nos investissements s'orientent surtout vers l'UE.

L'Union européenne

En 1995, nos 5 pays voisins reçoivent 95 % de nos investissements dans l'UE, confirmant la tendance de 1992 et la thèse déjà mentionnée d'une régionalisation. Au sein de l'UE, il faut noter qu'en 1995, les Pays-Bas ont remplacé la France à la pre-

26. A.M.C. van der Zwet: "Globalisering en de Nederlandse economie, Economisch Statistische Berichten", no. 4045, Nederlands Economisch Instituut, 14 février 1996.

mière place avec un montant record de 58 milliards. Le Luxembourg, pour lequel les données sont pour la première fois disponibles en 1995, parvient à se classer à la cinquième place, derrière nos 4 autres pays voisins mais devant les autres grands pays de l'UE.

TABLEAU 17 Participations, créations et extensions d'entreprises dans l'U.E. : investissements par les résidents belges

en milliards de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95	% de la part dans l'U.E. en 95
France	13,4	14,7	32,8	32,3	20,1	21,5	18,2	43,9	26,4	25,1
Pays-Bas	7,1	12,5	23,6	29,0	21,8	10,4	17,6	19,3	58,1	55,3
Royaume-Uni	43,1	4,4	28,3	23,1	10,3	9,3	9,1	9,6	5,6	5,3
Allemagne ^a	1,0	0,6	8,2	12,0	5,5	3,9	20,5	8,5	8,0	7,6
Autriche	0,1	0	0	0,1	0,3	0	0	4,2	0,4	0,4
Danemark	0	0,2	0	0	0,2	0,3	0,1	4,1	0,1	0,1
Finlande	0	0	0	0	0,3	0	0	1,6	0	0,0
Irlande	0	1,1	4,7	8,1	5,1	3,1	1,6	1,3	0,2	0,2
Espagne	1,0	0,6	2,5	1,0	1,5	6,9	1,1	1,1	1,8	1,7
Italie	0,8	0,8	3,5	1,6	3,0	1,6	3,0	0,6	1,8	1,7
Suède	0	0,2	1,6	0,2	0,5	0,9	0,1	0,3	0,1	0,1
Portugal	0,1	0,3	1,6	1,5	0,2	0,1	0,4	0,4	0,2	0,2
Grèce	0,1	0,4	0,1	0,2	0	0,5	0,3	0	0,4	0,4
Luxembourg	-	-	-	-	-	-	-	-	1,9	1,8
U.E. ^b	66,7	35,8	106,9	109,1	68,8	58,5	72,0	94,9	105,0	100,0
en % des investissements totaux	79,2	43,5	64,6	66,2	64,1	77,3	80,0	87,5	67,2	

a. + RDA depuis 1991

b. sans Luxembourg jusqu'à 1994

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

L'adhésion de la Suède, de la Finlande et de l'Autriche à l'UE le 1er janvier 1995 a eu des conséquences non négligeables. En 1994, plus de 4 Mia ont été investis en Autriche et au Danemark. Les investissements ont donc précédé l'adhésion menant à une intensification des flux commerciaux. En 1995, les exportations vers la Finlande ont augmenté de 48,5 % et les importations en provenance de ce pays de 37,5 %²⁷. Aucune augmentation significative n'a par contre été constatée en Suède, vers laquelle les importations belges ont crû de 25,9 % en 1995.

27. "Le surplus commercial de l'UEBL atteint un montant record de 416 milliards de francs": Financieel Economische Tijd, 3 mai 1996, pg. 1.

Enfin, il y a les 4 pays du Sud et l'Irlande qui restent attractifs en raison notamment du niveau de leurs salaires. Il faut cependant souligner la baisse très nette et régulière des investissements vers l'Irlande passant de 8 Mia BEF en 1990 à 0.2 Mia en 1995. Cette tendance à la baisse s'observe aussi pour les pays du Sud excepté en Italie. Alors que les exportations de biens et de services vers l'Italie ont augmenté de 14,9 % en 1995, les importations en provenance de l'Italie n'ont crû que de 5,6 %, et ceci malgré l'instabilité de la lire et de la situation politique. Manifestement, la Grèce n'a guère semblé intéressante pour les investisseurs belges.

l'ALENA et les autres pays-membres de l'OCDE non dénommés ailleurs

Comme il ressort du tableau 18, les investissements belges vers les pays de l'ALENA ont été principalement destinés aux Etats-Unis. En 1995, les Etats-Unis ont absorbé un montant d'investissement de 20,8 milliards, ce qui ne s'est plus produit depuis le boom de 1989. En 1995, le dollar s'est établi autour de 30 F rendant les investissements aux Etats-Unis plus attractifs pour les investisseurs belges.

TABLEAU 18 Participations, créations et extensions : investissements par des résidents belges dans l'ALENA

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
USA	6729	20927	24547	19202	8315	8532	6223	5246	20794
Canada	128	36	1156	2387	289	327	868	440	19191
Mexique	0	0	5	18	0	0	466	8	382
ALENA	6857	20963	25708	21607	8604	8859	7557	5694	40367
en % des investissements totaux	8,1	25,4	15,5	13,1	8,0	11,7	8,4	5,3	25,9

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

En 1995, un montant record de 19 milliards a été investi au Canada. Ce montant exceptionnellement élevé pour le Canada est largement dû à la reprise d'une très grande brasserie en juillet 1995 par Interbrew. Les trois dernières années, le Mexique a suscité plus d'intérêt chez les investisseurs belges que toutes les autres années ensemble. La création de l'ALENA a joué un rôle favorable à cet égard, mais les montants des investissements restent néanmoins très limités. L'intégration au sein de ce bloc commercial est beaucoup moins poussée que celle à l'intérieur de l'Union européenne.

En ce qui concerne les autres pays de l'OCDE, seuls deux pays présentent une certaine importance pour les investisseurs belges : la Suisse, qui attire presque deux tiers des investissements belges vers ces pays, mais vers laquelle les flux sont retombés, depuis 1992, à 2 milliards par an en moyenne; et le Japon qui connaît une évolution variable mais a enregistré un montant record de presque 1 milliard en 1995. Les flux vers la Turquie sont également très variables mais ce pays semble peu attractif malgré sa position favorable par rapport à la Belgique et les accords économiques conclus avec l'Union européenne.

Si l'on considère l'ensemble de l'OCDE, il s'avère que les investissements belges en 1994 et 1995 vont pour 95 % vers des pays industrialisés. Les autres 5 % sont dirigés vers des pays en développement. Ceci est contraire à la tendance mondiale

qui est de réaliser une partie de plus en plus grande des investissements directs dans des pays en développement, partie estimée à 37 % en 1994 ²⁸.

Europe de l'Est

Depuis 1993, les investissements belges en Europe de l'Est ont connu une forte croissance, avec une pointe exceptionnelle en 1991 et ont représenté ces trois dernières années, 3,5 % en moyenne de nos investissements totaux à l'étranger. Ceci signifie que 70 % de nos investissements, qui ne sont pas destinés à des pays industrialisés, sont attirés par l'Europe centrale et orientale. Cette tendance, déjà visible en 1992, est nettement confirmée et s'accroît même.

TABLEAU 19 Participations, créations et extensions : investissements par des résidents belges en Europe de l'Est

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Tchécoslovaquie	0	0	0	6	2185	1099	461	0	0
Tchéquie	-	-	-	-	-	-	84	1334	89
Slovaquie	-	-	-	-	-	-	94	42	1
Hongrie	2	358	6	135	1770	289	141	707	4316
URSS ^a	0	0	18	11	18	137	117	60	128
Pologne	0	0	9	10	30	50	2160	163	261
Yougoslavie	0	0	1	72	3	0	0	0	2
Croatie	-	-	-	-	-	-	0	832	12
Bulgarie	0	0	4	0	1	0	776	183	229
Roumanie	0	1	1	2	2	3	4	357	145
Reste ^b	0	0	0	1	0	1	1	2	1
Europe de l'Est	2	359	39	237	4009	1579	3838	3681	5184
en % des investissements totaux	0	0,4	0	0,1	3,7	2,1	4,3	3,4	3,3

a. depuis 1992 : Russie + Ukraine + Turkménistan

b. = RDA jusque 1990 + Lettonie + Lituanie + Slovaquie

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

Dans cette région, les investisseurs belges rencontrent toujours certaines difficultés, mais il y a des différences énormes entre les pays. Dans certains, il existe toujours une bureaucratie pesante, il y a des problèmes d'obtention de licences ou de visa, souvent les télécommunications et le réseau de transport sont loin d'être optimaux et ne correspondent pas aux besoins occidentaux. Très souvent, la situation politique reste instable.

Au sein de cette zone géographique, on peut distinguer les pays du groupe Visegrad des autres.

28. Banque Nationale de Belgique, rapport 1995, pg. 76

Les pays Viségrad comprennent la Tchéquie, la Pologne et la Hongrie. En 1993, 2,1 milliards ont été investis en Pologne par des Belges; 1,3 milliard en Tchéquie en 1994, et 4,3 milliard en 1995 en Hongrie, un montant record notamment dû à un investissement d'Electrabel dans une centrale électrique. Ensemble, ces trois pays ont attiré 90 % de tous les investissements belges dans les pays d'Europe de l'Est en 1995. Ces pays sont les plus avancés en ce qui concerne l'introduction d'une économie de marché et les privatisations, qui, surtout en Hongrie, sont ouvertes au capital étranger. Ces pays, limitrophes de l'Union européenne, ont considérablement avancé dans l'harmonisation de leurs législations relatives à la concurrence, à l'environnement, aux aides publiques et dans d'autres législations axées sur les entreprises.

Les investissements totaux dans ces pays sont principalement destinés à l'industrie automobile et aux télécommunications²⁹. Si ces investissements s'avèrent rentables, ils ouvrent des marchés intéressants pour d'autres investissements, produisant ainsi une confiance accrue dans l'économie, créant ainsi un cercle vertueux. Actuellement, le montant des investissements belges dans cette zone reste encore relativement limité; ces investissements peuvent être considérés comme un acte de présence sur ces marchés émergents.

Au sein du reste de la zone, à partir de 1993, la Russie et la Bulgarie, et dans une moindre mesure, la Roumanie, ont attiré des montants restreints d'investissements belges.

L'Extrême-Orient

A cause de la forte expansion de leurs marchés et de l'ouverture relative vis-à-vis des investisseurs étrangers, d'abord les quatre tigres (Hong Kong, Singapour, Taïwan, Corée du Sud), ensuite la Thaïlande et la Malaisie et maintenant surtout la Chine sont devenus des centres d'attraction d'investissements directs étrangers. La moitié des investissements directs étrangers en Asie provient de la région elle-même³⁰ et est financée par des entreprises multinationales japonaises et par le réseau de commerçants chinois d'outre-mer. En 1995, des groupes taiwanais et coréens se sont montrés des investisseurs particulièrement actifs dans l'Asie du Sud-Est. Les investissements au Japon ne sont pas repris ici, ce marché différant nettement des autres marchés du Sud-Est Asiatique.

Ces quatre dernières années, les investissements belges en Extrême-Orient ont varié autour de 1 milliard, comme le montre le tableau 20, mais leur importance relative par rapport aux investissements belges totaux a chuté de 1,5 % en 1992 à 0,8 % en 1995, ce qui est très faible.

29. "World Investment Report, Transnational Corporations and Competitiveness", Nations Unies, 1995, pg. 114.

30. *ibidem*, pgs. 51-64

TABLEAU 20 Participations, créations et extensions : investissements par des résidents belges en Extrême-Orient

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95	Parten 1995 en %
Hong Kong	1219	181	356	214	18	608	673	129	624	50,1
Corée du Sud	1	2	109	5	127	40	63	234	415	33,3
Singapour	279	9	11	21	16	25	33	32	77	6,2
Chine	167	136	0	27	0	19	118	348	45	3,6
Inde	14	17	0	21	9	9	6	30	40	3,2
Malaisie	0	0	15	1	13	1	58	1	21	1,7
Thaïlande	257	17	260	675	610	312	10	70	19	1,5
Taiwan	0	31	0	203	6	7	19	1	3	0,2
Vietnam	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0,1
Pakistan	0	0	9	6	0	0	0	11	0	0,0
Bangladesh	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0,0
Indonésie	38	0	5	198	122	152	0	5	0	0,0
Corée du Nord	0	4	0	0	0	0	0	4	0	0,0
Philippines	4	2	4	3	0	0	1	22	0	0,0
<i>Extrême-Orient</i>	1979	400	759	1374	921	1173	982	890	1245	100,0
en % des investissements totaux	2,3	0,5	0,5	0,8	0,8	1,5	1,1	0,8	0,8	

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

La part élevée des PME dans le tissu industriel belge pourrait éventuellement expliquer cette faiblesse, puisque ce sont surtout les grandes entreprises qui montrent une propension accrue pour investir à l'étranger. En ce qui concerne les grands groupes étrangers dans notre pays, la décision d'implantation n'est pas nécessairement prise en Belgique.

Les investissements belges en Asie se concentrent principalement au Japon, mais Hong Kong et Singapour apparaissent aussi comme des zones intéressantes pour les investisseurs belges. La Corée du Sud, la Chine et, dans une moindre mesure, l'Inde et la Malaisie sont devenues attractives ces dernières années. Par contre, les investissements en Thaïlande et en Indonésie n'ont pas vraiment démarré. Même en 1995, le Vietnam n'a pas attiré les investisseurs belges, malgré un marché florissant.

Singapour constitue le carrefour des activités commerciales avec comme destination principale la Chine, tandis que Hong Kong semble fortement attractif pour les institutions financières belges ³¹.

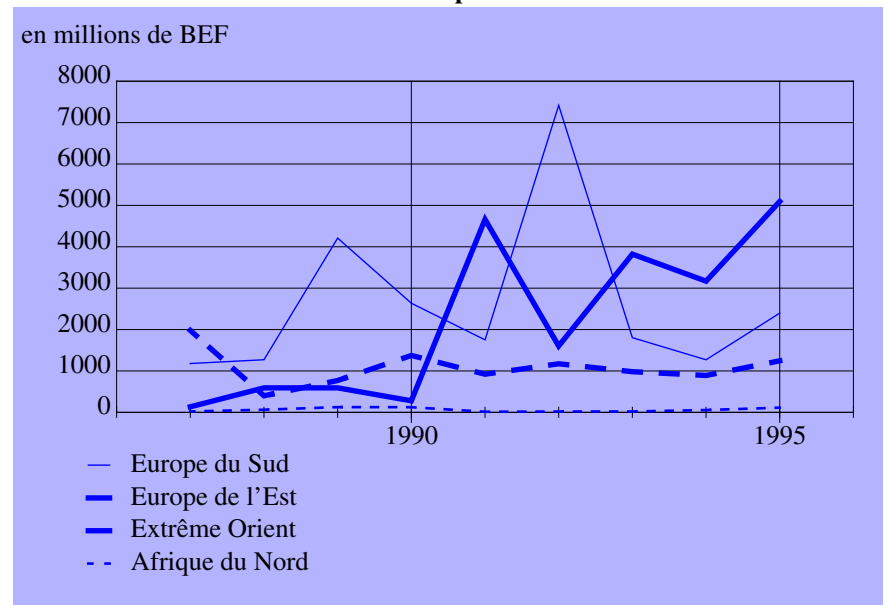
Le 1er janvier 1993, les 6 pays ASEAN ³² ont signé un accord prévoyant une zone de libre échange entre ces pays, qui sera opérationnelle à l'horizon 2008. L'objectif est de créer un marché de 330 millions de consommateurs et d'abolir progressivement les tarifs douaniers intérieurs. Cet accord a également pour objectif d'améliorer les conditions d'investissement et d'attirer davantage d'investissements étrangers surtout vers les secteurs de l'électronique, de la chimie et des services. A l'avenir, ceci pourrait contribuer au développement des investissements belges dans ces pays. Les autorités belges ont d'ailleurs déjà conclu des accords avec plusieurs de ces pays, offrant une garantie et une sécurité juridique minimale aux investisseurs.

iii. Analyse de quatre zones de délocalisation potentielles: une comparaison avec le commerce extérieur

Afin d'établir une comparaison entre les flux d'investissements et les flux commerciaux, les quatre zones de délocalisation potentielles, comme définies au chapitre sur le commerce extérieur, ont été reprises pour les investissements en participations, créations et extensions.

FIGURE 5

Participations, créations et extensions d'entreprises belges à l'étranger : flux bruts vers les 4 zones de délocalisation potentielles

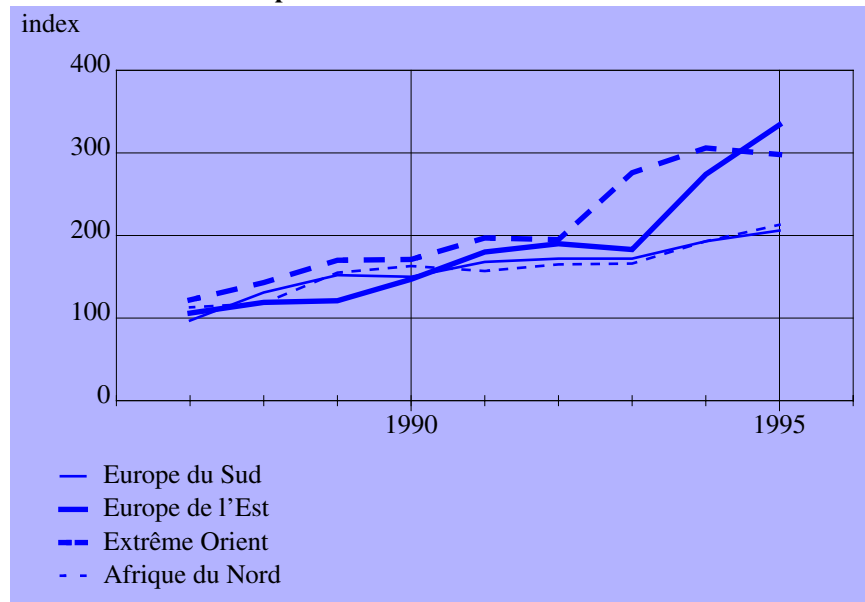


31. "Belgique et Asie: défis et perspectives", note politique du Ministre des Affaires étrangères, du Ministre des Finances et du Commerce extérieur et du Secrétaire d'Etat de la Coopération au développement, février 1996.

32. ASEAN est une coopération entre: Brunei, Philippines, Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande (récemment aussi le Vietnam.)

FIGURE 6

Indice des importations manufacturières de l'UEBL en provenance des 4 zones de délocalisation potentielles



En comparant les investissements et les importations il faut rester prudent, mais néanmoins les deux graphiques permettent de dégager quelques tendances significatives.

Une première tendance concerne l'Europe centrale et de l'Est. Tant les importations que les investissements présentent une croissance nettement accélérée, mais pour les investissements, celle-ci commence déjà en 1991, immédiatement après la chute du Mur, tandis que pour les importations en provenance de ces pays, la croissance ne démarre qu'à partir de 1994.

La situation est tout à fait différente pour l'Extrême-Orient: alors que le niveau des investissements reste assez stable sur toute la période, une forte croissance des importations est enregistrée en 1993 et, un peu moindre, en 1994. Mais l'importation semble vouloir stagner en 1995.

L'évolution des investissements en Europe du Sud est très variable. Les deux pointes en 1989 et 1992 sont uniquement dues à des reprises exceptionnelles d'entreprises espagnoles, mais il n'y a aucune tendance durable à la hausse. Les importations en provenance de ces pays ont augmenté rapidement en 1991, 1994 et 1995 de sorte que leur niveau est beaucoup plus élevé qu'en 1985 (200 % en 1995).

Reste, enfin, l'Afrique du Nord, zone vers laquelle les investissements sont restés à un niveau très bas sur toute la période, mais dont les importations présentent une croissance particulière en 1994 et 1995, de sorte que le niveau a plus que doublé entre 1985 et 1995.

5. BELGIQUE : COMPARAISON DES INVESTISSEMENTS ENTRANTS ET SORTANTS

Cette partie traite du montant total entrant et sortant des investissements bruts en participations, créations et extensions d'entreprises. Le graphique ci-après permet de voir, grâce au solde (en grisé), que, de 1990 à 1994, le montant du capital d'investissement entrant dans notre pays était supérieur à celui des investissements directs sortants. Depuis le record de 1992, il n'a cessé de diminuer à un

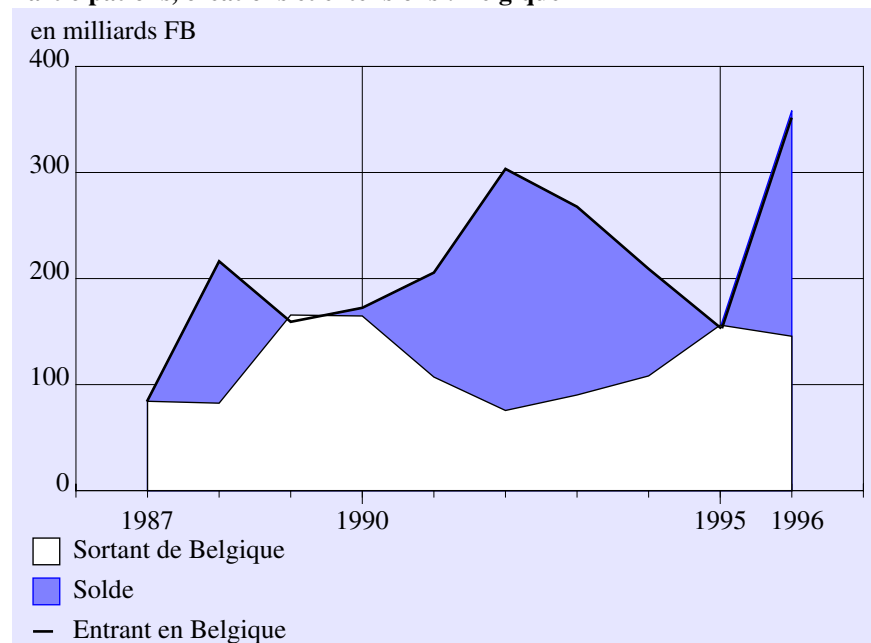
point tel que, en 1995, le solde - presque nul - qui en résulte montre une très petite sortie de capital. Comme le montre le graphique ci-après, ce résultat est dû tant à l'augmentation des investissements sortants qu'à la baisse des investissements entrants.

L'augmentation qui a précédé et le pic observé en 1992 sont sans aucun doute liés à la création du marché unique européen. La baisse qui a suivi provient de plusieurs éléments mais en particulier du fait que la plupart des entreprises qui souhaitaient être présentes sur le marché belge se sont positionnées avant 1992.

Les investissements entrants, qui étaient sur un trend descendant jusqu'en 1995, se sont redressés en 1996³³. Le record observé en 1996 surpasse le pic de 1992. Cet accroissement s'explique en partie par la privatisation de Belgacom et par d'importants investissements menés dans certaines firmes du secteur tertiaire. Il faut souligner qu'il s'agit ici d'investissements bruts et que 1996 a aussi été une année record en terme de désinvestissements (102 milliards). Le solde (= investissements-désinvestissements) s'établit néanmoins à 255.9 milliards. Plus d'un quart de ce solde est attribuable aux prises de participation dans Belgacom. Dans ce contexte, l'accroissement par rapport à 1995 (135 milliards) apparaît moins spectaculaire.

FIGURE 7

Participations, créations et extensions : Belgique



33. Les données pour 1996 ont été rendues disponibles juste avant la publication de cet ouvrage. Ne sont présentés ici que les totaux. Les données détaillées utilisées dans cette partie s'arrêtent en 1995.

TABLEAU 21 Participations, créations et extensions .

Milliards de FB	Sortant de la Belgique	Entrant en Belgique	Solde belge
1987	84,3	85,1	0,8
1988	82,5	216,3	133,8
1989	165,6	159,2	-6,4
1990	164,7	172,4	7,7
1991	107,1	205,6	98,5
1992	75,6	303,4	227,8
1993	90,2	267,7	177,5
1994	108,2	209,1	100,9
1995	156,1	153,8	-2,3
1996	145,6	358,4	212,8

Source : BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

Le tableau suivant donne, pour cinq années, les pays d'origine des capitaux entrant en Belgique pour participations, créations et extensions. En considérant les chiffres des 4 pays voisins directs (5 avec le Luxembourg en 1995), on constate qu'après avoir atteint un sommet en 1992 avec 251 milliards, le montant de l'investissement brut entrant en Belgique, *venant de ces 4 pays*, a diminué considérablement chaque année, et particulièrement en 1993 et en 1995, année où le montant n'atteignait plus que 105 milliards.

Les deux dernières années, les Pays-Bas ont investi en masse (132 milliards en deux ans) dans notre pays; la France occupe la deuxième place alors qu'elle devançait nettement les autres voisins en 1991 et 1992. Elle est suivie par le Royaume-Uni. En 1993, l'Allemagne occupait la première place ; elle n'est plus qu'en 5e position depuis 1994. En dehors de l'Union européenne, les Etats-Unis sont toujours les investisseurs les plus importants avec 20 milliards en 1995, ce qui lui vaut une troisième place.

TABLEAU 22 Principaux pays d'origine des participations, créations et extensions. Capitaux entrant en Belgique par des non-résidents (flux bruts)

En milliards de FB	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
France	60,5	29	98,6	32	29,6	11	49,7	24	22,6	15
Allemagne	50,3	24	58,8	19	78,4	29	7,9	4	11,5	7
Pays-Bas	54,8	27	59,4	20	42,1	16	82,0	39	50,5	33
Royaume-Uni	10,3	5	34,4	11	37,9	14	22,4	11	14,2	9
Luxembourg	-	-	-	-	-	-	-	-	6,3	4
<i>Sous-total</i>	175,9	86	251,2	83	188,0	70	162,0	77	105,1	68
USA	12,2	6	16,6	5	42,7	16	16,5	8	20,0	13
Canada	0,4		0,2		9,6	4	1,3		2,9	2
Japon	5,0	2	3,4		2,0		3,3		3,4	2
Singapour	0		1,3		0,8		4,0	2	0,2	
Bermudes + Panama	0,1		5,9	2	3,4		0		0,6	
4 pays ^a	7,3	4	11,3	4	14,6	5	11	5	14,3	9
Espagne	0,5		0,3		0,2		0,9		3,3	2
Reste	4,2	2	13,2	4	6,4	2	10,1	5	4,0	3
Total général	205,6	100	303,4	100	267,7	100	209,1	100	153,8	100

a. Danemark, Finlande, Suisse et Autriche

Source : BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

6. LES IDE DE L'UEBL COMPARÉS À CEUX DES PRINCIPAUX PAYS DU MONDE CONCERNÉS

Dans cette section, on traite les flux d'investissements directs à l'étranger en provenance de et allant vers l'UEBL. Il ne faut pas les confondre avec les chiffres d'investissements déjà traités antérieurement. Ici, *on ne donne que les soldes*, soit les investissements moins les désinvestissements. Du reste, ces IDE comprennent non seulement les investissements en patrimoine comme les participations, créations et extensions d'entreprises mais aussi les prêts financiers entre entreprises affiliées ou non. Dans le cas de la Belgique, on sait que ces prêts incluent les flux financiers transitant par les centres de coordination ce qui crée une grande distorsion. Les gains réinvestis sont considérés comme des investissements directs mais ne sont pas pris en compte ici. Les données viennent de l'UNCTAD et sont exprimées en millions de US-dollars.

Le tableau ci-après montre que, en tant que partie insérée dans l'UEBL, la Belgique génère une importation nette de capitaux depuis six ans, sauf en 1992, d'un montant moyen de 5 milliards de dollars sur la période de 1993 à 1995. La Belgique et le Luxembourg sont donc très attractifs pour le capital étranger.

TABLEAU 23 IDE de l'UEBL : les soldes totaux

Millions de USD	90	91	92	93	94	95
Sortant	6314	6271	11407	4904	588	5633
Entrant	8047	9363	11286	10750	7464	9107
Solde	1733	3092	-121	5846	6876	3474

Source : World Investment Report, UNCTAD, 1996

a. Les IDE sortants

Le tableau suivant indique les pays d'origine des investissements directs qui se font dans le monde entier. Le total de l'investissement mondial a augmenté de façon remarquable, de plus de 38 % en 1995 par rapport à l'année précédente. Cet accroissement de 88 milliards de US\$ provient pour 90 % des pays de l'OCDE et pour près de 10 % du Sud-Est Asiatique. Les trois pays majeurs responsables de cette croissance sont par ordre d'importance les Etats-Unis, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

En ce qui concerne les IDE totaux³⁴, ils proviennent également en premier lieu des pays de l'OCDE (88 % en moyenne de 1991 à 1994). En 1995, toutefois, la part prise par l'OCDE est descendue à 85 %. La raison en est que Hong Kong, qui, prenait déjà une place importante depuis 1993, a encore augmenté son apport.

34. Il s'agit des flux annuels totaux d'IDE.

TABLEAU 24 IDE sortants : soldes

En millions de USD	93	94	95	En % du total	
				91 à 94	95
Belgique (UEBL)	4904	588	5633	2,7	1,8
Pays-Bas	10934	11510	12431	5,8	3,9
France	20403	22802	17554	11,3	5,5
Royaume-Uni	25671	25334	37839	9,9	11,9
Allemagne	13176	14653	35302	8,2	11,1
Italie	7409	5106	3210	2,9	1,0
Union européenne	91488	101070	132285	46,9	41,6
Etats-Unis	68978	45640	95509	21,5	30,0
Japon	15471	18521	21286	11,3	6,7
Canada	5825	4781	4782	2,3	1,5
suisse	8763	10548	8627	3,7	2,7
Australie	1611	5842	5372	1,2	1,7
OCDE	191676	191168	270824	88,1	85,2
Afrique + Amérique Latine	2946	3421	3772	1,1	1,2
Hong Kong	17713	21437	25000	5,8	7,9
Chine	4400	2000	3467	1,3	1,1
Corée du Sud	1361	2524	3000	0,8	0,9
Malaisie	1325	1817	2575	0,5	0,8
Singapour	1784	2177	2799	0,7	0,9
Taiwan	2451	2460	3822	1,0	1,2
Sud-Est Asiatique	29263	33003	41527	10,2	13,1
Reste de l'Asie	1456	1872	1416	0,6	0,4
Europe centrale et de l'Est	199	550	308	0,1	0,1
Reste	5	1	3	0,0	0,0
Total	225545	230015	317850	100,0	100,0

Source: World Investment Report, UNCTAD, 1996

L'Union européenne qui, entre 1991 et 1994, générait encore près de la moitié des investissements, retombe en 1995 à 41,6 % ; cette baisse est à attribuer principalement à la forte croissance des investissements en provenance des Etats-Unis, qui, en 1995, ont plus que doublé leurs investissements par rapport à 1994. Ils occupent ainsi la première place. Les investissements en provenance de Hong Kong ne sont pas à considérer comme des investissements en provenance de pays en voie

de développement puisque Hong Kong est souvent utilisé comme place de transit vers la Chine. Il prend ainsi la quatrième place en 1995.

L'UEBL occupe la dixième place, loin derrière nos 4 voisins. Les pays qui nous devancent sont pour la plupart des pays plus grands et après tout la performance de l'UEBL n'est pas si mauvaise que cela, les Pays-Bas venant néanmoins devant, au 5e rang, avec un montant double.

b. IDE entrants

Le tableau ci-après indique où vont les investissements mondiaux. Pour le total des IDE mondiaux, on observe, en 1995, une croissance (environ 40 %) supérieure à celle des IDE sortants. Cet accroissement est pour 78 % destiné aux pays de l'OCDE, ce qui est nettement moins que la part de l'OCDE dans pour les investissements sortants. Près de 13 % de l'énorme accroissement de 89 milliards de \$, en 1995, vont dans le Sud-Est asiatique et 7% aux pays d'Europe centrale et de l'Est.

En ce qui concerne le flux annuel total d'IDE, notons, en plus, qu'il y a une dispersion géographique plus large, surtout vers les nouveaux pays industriels, les pays émergents et les pays en voie de développement. Les pays de l'OCDE n'ont attiré que deux tiers en moyenne des investissements totaux pendant la période '91-'94. La première place est occupée par l'Union européenne, qui représentait encore 40 %, mais diminue à 35,5 % en 1995. Toujours en moyenne sur la période 1991-94, l'UEBL prenait la sixième place, mais elle est retombée à la neuvième place en 1995. La France et le Royaume-Uni font mieux mais les Pays-Bas sont proches de nous. Ce n'est qu'en 1995 que l'Allemagne augmente son attractivité et atteint un chiffre proche de celui de l'UEBL.

TABLEAU 25 IDE entrants : soldes

En millions de USD	93	94	95	En % du total	
				91 tot 94	95
Belgique (UEBL)	10750	7464	9107	5,1	2,9
Pays-Bas	6521	4369	9850	3,3	3,1
France	20752	17136	20124	9,9	6,4
Royaume-Uni	14475	10085	29910	7,3	9,5
Allemagne	277	-2993	8996	0,5	2,9
Espagne	8144	9359	8250	5,7	2,6
Union européenne	74468	64018	111919	39,0	35,5
Etats-Unis	41128	49760	60236	17,2	19,1
Canada	4997	6043	11182	2,4	3,6
Mexique	4389	7978	6984	2,8	2,2
Australie	2687	4423	13094	2,2	4,2
Japon	234	908	39	0,8	0,0
OCDE	133649	140841	210593	67,5	66,9

En millions de USD	93	94	95	En % du total	
				91 tot 94	95
Afrique du Nord	1496	2102	1762	0,8	0,6
Reste de l'Afrique	1796	2988	2899	1,1	0,9
Chili	841	2518	3021	0,6	1,0
Argentine	6305	1200	3900	1,9	1,2
Brésil	1292	3072	4859	1,0	1,5
Colombie	960	1667	1200	0,5	0,4
Amérique latine	10808	12421	14993	5,1	4,8
Reste de l'Amérique latine	4259	4903	4582	2,3	1,5
Chine	27515	33787	37500	10,1	11,9
Hong Kong	1667	2000	2100	0,8	0,7
Indonésie	2004	2109	4500	1,0	1,4
Malaisie	5006	4348	5800	2,4	1,8
Singapour	5016	5588	5302	2,3	1,7
Taïwan	917	1375	1470	0,6	0,5
Thaïlande	1726	640	2300	0,9	0,7
Sud-Est asiatique	46481	53619	65033	19,5	20,6
Reste de l'Asie	3442	2459	2481	1,2	0,8
Tchécoslovaquie	767	1065	2750	0,5	0,9
Hongrie	2350	1144	3500	0,8	1,1
Pologne	1715	1875	2510	0,6	0,8
Europe centrale et de l'Est	5781	6149	12391	2,4	3,9
Reste	226	178	198	0,2	0,1
Total	207938	225660	314932	100,0	100,0

Source: World Investment Report, UNCTAD, 1996.

Les investissements dans les autres pays de l'OCDE sont orientés en premier lieu, vers les Etats-Unis, qui occupent la première place au monde pour l'accueil des IDE. En 1995, ils gagnent même de l'importance. Le Canada, le Mexique et l'Australie se classent également dans les douze premiers.

Pour le reste, *un tiers* est destiné aux pays en transition et en voie de développement. C'est nettement plus que dans le cas de l'UEBL, où seulement 5 % vont vers les pays en développement.

Les investissements directs mondiaux vont, dans cette Région, en premier lieu vers le Sud-Est Asiatique, qui, entre 90 et 95 affichent une croissance constante, attirant en moyenne 20 % des investissements globaux. En cinq ans, le montant des investissements entrants, allant vers ces marchés à croissance rapide, a triplé.

La dernière année, la Chine obtient la plus grande partie des investissements, suivie de loin par Singapour et la Malaisie. La Thaïlande et l'Indonésie attirent également des montants significatifs. Les investissements belges dans cette région sont très inférieurs au niveau mondial.

L'Amérique latine qui, ne semble pas toutefois encore être un pôle d'expansion rapide, se classe deuxième. On note seulement en 1991 une croissance forte, mais qui se stabilise par après. L'exception est l'Argentine, qui, en 1993, a attiré un même montant d'investissements que les Pays-Bas. Le Brésil devient, lui aussi, de plus en plus attractif. Notons que la Belgique n'est pas très active sur ces marchés.

Enfin, il y a l'Europe de l'Est, qui, depuis 1991, est devenue un vrai pôle de croissance. La dernière année, le montant total des investissements reçus a doublé par rapport à 1994. Ensemble ces pays ont reçu en 1995 un montant d'IDE proche de celui de la Suède ; ce qui relativise quand même leur importance absolue. Les trois pays principaux sont la Hongrie, la Tchéquie et la Pologne. Comme il a déjà été mentionné, la Belgique est plus active dans cette région.

7. LE TRAVAIL À FAÇON

Le travail à façon peut être un indicateur du phénomène de délocalisation. C'est une partie de la rubrique "transactions sur marchandises" (opérations courantes) de la balance des paiements. Il indique une sous-traitance d'une partie du processus de production à l'étranger. Comme il ressort du tableau ci-après, il y a, dès 1989, une croissance continue du travail à façon, payé à des résidents belges avec une pointe en 1994 en une chute de 14 % en 1995. Donc, la Belgique est attractive pour la production intermédiaire. Le flux dans la direction inverse, qui est 5 fois plus faible, donne une autre image. Ce que les entreprises belges paient comme travail à façon à l'étranger varie autour des 16 milliards sur toute la période. Pour cette définition du travail à façon, il n'y a donc aucun rejet supplémentaire de production vers l'étranger. Dès 1987, le travail à façon permet même une importation nette de capitaux importante et relativement stable en Belgique.

TABLEAU 26 Le travail à façon

En milliards de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95
<i>payé par:</i>									
non-résidents en Belgique	77,5	70,3	81,9	85,9	86,6	86,0	93,5	96,3	83,1
résidents belges à l'étranger	14,1	17,1	18,7	18,8	13,6	15,2	18,0	16,7	16,9
<i>Solde</i>	63,4	53,2	63,2	67,1	73,0	70,8	75,5	79,6	66,2

Source: BNB, Bureau fédéral du Plan

a. Analyse par secteur

L'examen des séries relatives au travail à façon fait apparaître une rupture en 1993. Elle est due à l'adoption par la Banque Nationale du nouveau système des codes NACE, modifiant la définition de plusieurs secteurs. De 1987 à 1993, l'ancien système a été utilisé et pour 94 et 95, on s'est servi du nouveau système. Pour la période 87-93, il apparaît que le travail à façon payé dans le secteur des chaussures et vêtements a presque doublé en 1993 pour atteindre 4,8 milliards et que celui payé dans le secteur des automobiles et moteurs a plus que décuplé pour

atteindre 1,8 milliards. Cette année là, la troisième place était occupée par le secteur des services du commerce de gros. Le secteur du papier, de la papeterie et des imprimés a connu une baisse sensible de 1,3 milliards en 92 à 900 millions en 93. Le secteur des produits textiles a également diminué de 260 millions.

Le tableau ci-après montre l'évolution des deux dernières années dans la nouvelle nomenclature d'activité. Les secteurs, classés parmi les 10 premiers, sont à peu près les mêmes que les années précédentes. Pour 1995, on dispose de données supplémentaires. Il est possible de vérifier par secteur vers quel pays le travail à façon est allé.

TABLEAU 27 Le travail à façon : dépenses par secteur

En millions de FB	94	95	% du total 1995
Industrie de l'habillement et des fourrures	5332	4727	28,0
Construction et assemblage de véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	1121	2473	14,7
Industrie chimique	1570	1548	9,2
Métallurgie	1016	1251	7,4
Commerce de gros et intermédiaires du commerce, sauf commerce en voitures et motocycles	1499	1237	7,3
Recherche et développement ^a	1100	1224	7,3
Edition, imprimerie et reproduction	117	910	5,4
Production d'équipements de radio, TV et communication	538	671	4,0
Industrie textile	456	457	2,7
Autres services aux entreprises ^b	350	350	2,1
<i>Total</i>	16680	16876	100,0

a. en sciences sociales et humaines et en sciences naturelles

b. avis et aides aux entreprises, avis technique, architectes et ingénieurs, tests et analyses techniques, publicité, sélection et mise à la disposition de personnel, services de détection et de protection, nettoyage industriel..

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

En '95, le secteur le plus important est le secteur du vêtement et des articles en fourrure avec un travail à façon de 5 milliards. Comparé à la classification sectorielle antérieure, ce secteur ne comprend plus les chaussures. Celles-ci ont été classées dans un nouveau secteur, l'industrie du cuir et de la chaussure, qui, en 1995, est retombé de 18 à 3,7 millions.

Un peu plus d'un quart du travail à façon du secteur des vêtements et articles en fourrure se dirige vers la France. La Tunisie se classe deuxième, confirmant ainsi la tendance constatée antérieurement. Après l'Allemagne suivent encore quelques pays méditerranéens. Globalement, 2/3 du travail à façon dans ce secteur restent à l'intérieur de l'Union européenne.

Le deuxième secteur, qui, en 1995, représentait 15 % du travail à façon total, est la fabrication et l'assemblage de voitures, remorques et semi-remorques. Le tableau ci-après montre que 98 % de ce travail à façon est destiné à l'Allemagne.

TABLEAU 28 Le travail à façon en 1995: dépenses des 5 secteurs principaux

Confection de vêtements et articles en fourrure (en %)		Construction et assemblage de voitures, remorques et semi-remorques (en %)		Industrie chimique (en %)		Métallurgie (en %)		Commerce de gros et intermédiaires du commerce, sauf commerce en automobiles et motos (en %)	
France	26	Allemagne	98	Pays-Bas	53	Allemagne	82	Pays-Bas	28
Tunisie	20			France	37	France	8	Allemagne	17
Allemagne	18					Pays-Bas	6	Tunisie	15
Italie	12							Royaume-Uni	11
Portugal	7							France	11
Malte	6							Pologne	4
Reste	11	Reste	2	Reste	10	Reste	4	Reste	14

Source: BNB, Bureau fédéral du Plan

Dans le secteur de l'industrie chimique, il apparaît que les Pays-Bas reçoivent plus que la moitié et la France plus du 1/3 du travail à façon. Dans la métallurgie, par contre, la plus grande partie se dirige vers l'Allemagne, tandis que le reste s'oriente largement vers les pays voisins.

Dans le secteur du commerce de gros, nous voyons que 2/3 du travail à façon vont vers nos 4 pays voisins. Ici aussi, la Tunisie semble attractive avec 15 % du travail à façon en 1995.

Enfin, 80 % du travail à façon dans le secteur de la recherche et du développement est destiné à la France.

Ces 6 secteurs ensemble représentent plus des 2/3 du travail à façon total, payé par des Belges en 1995 à l'étranger.

b. Analyse par pays

Dans le tableau ci-après, on trouvera la répartition géographique du travail à façon total. Comme il a déjà été constaté en 1992, il ressort qu'en 1995, nos 3 pays voisins se classent toujours en tête. La Tunisie prend la quatrième place avec une part dont 86 % va vers deux secteurs, les vêtements et articles en fourrure, d'une part, et le commerce de gros, d'autre part. On remarquera également que l'Allemagne reçoit, en 1995, près de 2 milliards de plus qu'en 1994.

TABLEAU 29 Le travail à façon : dépenses par pays

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95	% du total en 95
Allemagne	2199	2986	2963	3067	2912	2432	3604	3280	5149	30,5
France	6216	7564	7215	6745	3523	3557	4329	4058	4032	23,9
Pays-Bas	1657	2974	4460	3775	3543	4272	4619	3085	2750	16,3
Tunisie	511	585	1027	1247	924	1093	1439	1824	1315	7,8
Italie	460	351	284	162	124	891	458	806	661	3,9
Royaume-Uni	585	555	535	487	392	400	287	455	512	3,0
Portugal	336	352	268	131	112	168	378	506	389	2,3
Etats-Unis d'Amérique	199	468	306	778	389	301	266	352	280	1,7
Malte	2	14	11	63	21	65	146	258	268	1,6
Taïwan	16	49	86	108	163	120	208	249	221	1,3
Corée du Sud	2	1	0	1	51	70	138	215	210	1,2
Suisse	1089	91	242	367	312	571	420	170	178	1,1
Maroc	39	73	124	154	166	195	205	234	149	0,9
Espagne	6	10	10	19	21	103	406	188	104	0,6
Pologne	24	29	26	59	83	170	205	238	102	0,6
Hong Kong	11	62	70	105	57	29	12	26	85	0,5

Source: BNB, calculs du Bureau fédéral du Plan

Pour être complet, on a une fois de plus regroupé les chiffres par zone économique. En 1995, 81 % du total reste à l'intérieur de l'Union Européenne. L'Afrique du Nord se classe deuxième, essentiellement grâce à la Tunisie. Ceci est remarquable car, pour les investissements directs, ce pays ne présente qu'une part négligeable.

TABLEAU 30 Le travail à façon : dépenses par zones économiques

en millions de FB	87	88	89	90	91	92	93	94	95	% du total en 95
Union Européenne	11541	14883	15804	14607	10798	11983	14175	12479	13729	81,4
Afrique du Nord ^a	558	661	1154	1402	1090	1293	1659	2058	1463	8,7
Europe Centrale et Europe de l'Est	491	741	282	332	323	385	603	602	259	1,5
Extrême-Orient ^b	34	126	210	229	297	222	381	563	562	3,3

a. Maroc + Tunisie + Algérie + Egypte

b. sans Japon

Examinons enfin l'Extrême-Orient, qui, surtout depuis 1994, obtient une part significative. En 1995, il réalise une part de 3,3 % du travail à façon total, tandis que la part des investissements directs ne s'élève qu'à 0,8 %. L'Europe de l'Est connaît une tendance inversée. Le travail à façon n'atteint que 1,5 % du total, comparé aux 3,3 % pour les investissements directs. Ceci est dû à la présence d'investissements en Extrême-Orient, alors que de tels investissements ne sont pas encore suffisamment présents dans l'Europe de l'Est, pourtant géographiquement plus proche. Les investissements directs sont souvent utilisés pour reprendre des entreprises vétustes et les moderniser par après.

8. CONCLUSIONS

a. *Les IDE au niveau mondial (soldes)*

En 1995, les investissements directs à l'étranger ont globalement connu une croissance spectaculaire. Ils ont connu une croissance au niveau mondial de près de 40 %, ce qui ne s'était jamais produit antérieurement. La mondialisation de l'économie se poursuit donc nettement. Cette croissance est considérable, si on la compare à la croissance des exportations de biens et services (18 %), à la croissance de la production mondiale (2,4 %) et à celle de la formation brute intérieure de capital (5,3 %)³⁵.

En considérant les soldes des IDE globaux en 1995, on constate que la plus grande partie (85 %) est originaire des pays de l'OCDE. Le reste provient presque uniquement du Sud-Est Asiatique (13 %) et notamment de Hong Kong. Entre 91 et 94, les Etats-Unis occupent la première place et l'UEBL se classe dixième. Les Pays-Bas sont sixième et donc plus orientés vers l'étranger que l'UEBL.

Les investissements entrants sont échelonnés différemment. Ici, seulement 67 % est destiné aux pays de l'OCDE et presque 20 % au Sud-Est Asiatique, avec principalement la Chine et, dans une moindre mesure, la Malaisie et le Singapour. Viennent ensuite l'Amérique latine avec 5 % en moyenne, et l'Europe de l'Est avec 4 % en 1995. Cette dernière a doublé les investissements reçus par rapport à l'année précédente. Ici, les pays principaux sont la Hongrie, la Tchéquie et la Pologne.

b. *Les investissements directs bruts de la Belgique à l'étranger*

Les sorties de capitaux ont tendance à augmenter depuis le creux de 1992. En 1995, on note même une croissance de 44 % par rapport à l'année précédente. La Belgique ne devrait donc pas perdre du terrain vis-à-vis du boom d'investissements dans le reste du monde. Les investissements entrants, par contre, connaissent une évolution inversée. Depuis 1992, la Belgique devient de moins en moins attractive pour les investisseurs étrangers.

Pour les années 94-95, comme précédemment, la majeure partie des investissements belges se dirige toujours vers les pays de l'OCDE (95 % en moyenne) et, plus particulièrement, vers les pays de l'UE (77 % en moyenne). La France (44 milliards en 94) et les Pays-Bas (58 milliards en 95) sont nos deux principaux partenaires. Les deux dernières années, un peu plus de la moitié des investissements bruts de résidents belges va vers ces deux pays. L'intérêt croissant des investisseurs belges pour les pays de l'Europe du Sud, évident jusqu'à 1992, n'a pas augmenté. L'Espagne et surtout l'Italie recueillent encore un certain intérêt, mais ceci

35. "World Investment Report, UNCTAD, 1996.

plutôt avec quelques pointes. Les investissements dans les pays de l'ALENA (17 % en moyenne) et surtout aux Etats-Unis ont augmenté ces deux dernières années. Le Canada également a attiré de nombreux investissements.

Avec 5 % de ces investissements à l'étranger, hors OCDE, la Belgique ne suit pas la tendance générale. Tous pays confondus, la part hors OCDE est de 35 %.

De ces 5 % des investissements belges hors OCDE, plus de la moitié (3,4 %) se dirige vers l'Europe de l'Est. Ces pays ont connu une croissance spectaculaire dès 1991, atteignant un montant record de 5,2 milliards en 1995, ce qui est presque autant que le Royaume-Uni. Outre les pays déjà connus, la Hongrie et la Tchéquie, la Pologne et la Bulgarie sont également devenues des pays attractifs pour les investissements.

Une dernière zone importante pour les investisseurs belges est l'Extrême-Orient sans le Japon. Il ne s'agit toutefois que de 1 % des investissements belges totaux sur les quatre dernières années. La part est assez stable et, contrairement à l'Europe de l'Est, ne présente pas ou peu de croissance. Les pays principaux sont Hong Kong, la Corée du Sud et la Chine. La Thaïlande et l'Indonésie, prometteuses au début, ont nettement perdu de leur attraction. La Malaisie et les Philippines ont reçu quelques montants importants, mais cela reste limité à une seule année. Des pays comme le Vietnam, l'Inde et le Pakistan n'attirent que très peu d'investissements belges. D'autres pays sont déjà présents sur ces marchés avec des montants beaucoup plus importants (20 %).

Pour la majorité des pays, l'Amérique latine semble une aire d'investissement importante. Les investissements belges dans ces pays, toutefois, sont négligeables. Les montants importants, que l'on a enregistré à la fin des années quatre-vingts, vers l'Amérique centrale et les paradis fiscaux des Caraïbes, sont réduits à zéro ces dernières années pour les participations, créations et extensions.

L'Afrique et l'Océanie comptent pour peu de choses dans les investissements belges à l'étranger.

c. Le travail à façon en Belgique

En ce qui concerne les dépenses de travail à façon de la Belgique à l'étranger, il est difficile, sur le plan de la classification sectorielle, de comparer 1995 à 1992, du fait que, pour les deux dernières années, un nouveau système de classification sectorielle a été utilisé; bien que partiellement, un certain nombre de secteurs peuvent cependant encore être comparés. Les chiffres totaux marquent peu de variations depuis 1988.

En 1992, le secteur des chaussures et vêtements était le secteur principal et, en 1995, c'est la confection de vêtements et articles en fourrure, sans les chaussures, classées ailleurs, qui se présente comme secteur principal. Le secteur "automobiles et moteurs", qui, en 1993, occupait la deuxième place, est aujourd'hui remplacé par le secteur de la fabrication et l'assemblage de voitures, remorques et semi-remorques, se classe toujours second. en 1995. Les produits chimiques, qui, en 1992, occupaient la troisième place, conservent cette place en 1995 sous l'intitulé "industrie chimique". Le secteur du papier, de la papeterie et des imprimés, qui, en 1992, se classait quatrième, a perdu cette place en faveur du secteur de la métallurgie.

La répartition géographique indique qu'en 1995, nos quatre pays voisins représentent toujours la plus grande partie avec quelque 74 %, ce qui est inférieur à la moyenne de la période 87-92 (77 %). La dernière année, l'Union européenne représente 81 % du travail à façon, prenant de loin la première place vis-à-vis des

autres blocs économiques. L'Italie et, dans une moindre mesure, le Portugal restent assez importants, tandis que l'Espagne occupe une place négligeable. L'Afrique du Nord avec la Tunisie, qui dans le classement par pays se classe toujours quatrième, et le Maroc, reste importante (8,7 %). La spécialisation de la Tunisie dans le secteur des vêtements et articles en fourrure est confirmée et ce pays semble prendre une part importante dans le commerce de gros et les intermédiaires de commerce.

Avec 3,3 %, l'Extrême-Orient se classe troisième en 1995 mais le niveau ne devient significatif qu'à partir de 1994. Sa part dans les investissements est comparativement beaucoup plus faible.

En 1993, l'Europe de l'Est avait connu une forte croissance mais en 1995 elle a chuté pour atteindre 1,5 %, ce qui correspond au chiffre de Malte. La Pologne est le pays le plus important.

d. Synthèse

Depuis 1992, la Belgique n'a presque pas changé son comportement d'investissement à l'étranger. La France et les Pays-Bas sont nos principaux partenaires. On notera cependant que nos investissements vers les pays de l'Europe du Sud ont perdu de leur importance. Nos investissements sortants ont connu une croissance ferme en 1995, ce que l'on constate également pour les investissements directs mondiaux. Nous sommes beaucoup moins présents dans les pays en voie de développement que les autres pays. La Belgique est également peu présente sur les marchés émergents du Sud-Est Asiatique et de l'Amérique latine. Dans l'Europe centrale et de l'Est, nous suivons la tendance générale de croissance rapide, mais dans une moindre mesure. Les investissements belges dans l'Europe de l'Est attirent l'attention par leur croissance spectaculaire et devraient être suivis. Depuis le record de 1992, les investissements étrangers en Belgique sont en baisse continue et se retrouvent en 1995, au niveau des investissements sortants.

3

Filiales d'entreprises belges à l'étranger et d'entreprises étrangères en Belgique

La précédente analyse relative aux investissements directs étrangers nous donne un aperçu macroéconomique de l'internationalisation de l'économie belge. Le présent chapitre présentera une approche micro-économique du phénomène.

Les sujets suivants seront traités :

A. Les implantations d'entreprises belges à l'étranger

1. Méthode d'actualisation de l'enquête de 1993 auprès de nos postes diplomatiques.
2. Structure de groupe des entreprises avec filiales à l'étranger
3. Caractéristiques des entreprises quant au chiffre d'affaires, à l'emploi et à la valeur ajoutée en Belgique.
4. Répartition géographique et sectorielle des filiales belges à l'étranger
5. Classement des implantations étrangères, par catégories de délocalisation
6. Analyse des régions et des pays
7. Conclusion

B. Les implantations en Belgique d'entreprises étrangères

1. Emploi
2. Investissements
3. Chiffre d'affaires et valeur ajoutée
4. Conclusion

A. Enquête auprès des postes diplomatiques belges concernant les filiales d'entreprises belges à l'étranger

Les informations sur les filiales d'entreprises belges à l'étranger ont été introduites dans la banque de données BELMOFI (Entreprises multinationales implantées en Belgique et leurs filiales à l'étranger).

A ce jour elle comprend 9204 filiales relevant de 3688 entreprises belges et réparties dans 135 pays, dont au moins 870 entreprises belges appartiennent à un groupe étranger.

1. MÉTHODOLOGIE

L'enregistrement de la présence d'entreprises belges à l'étranger et le rassemblement d'informations sur ces filiales se sont faits en consultant différentes sources. Tout d'abord, les résultats publiés dans notre précédente publication:

- les données de la Centrale des bilans pour la période 1987-1992, avec 7236 filiales à l'étranger de 3582 entreprises belges, réparties dans 123 pays;
- les données de l'enquête auprès des postes diplomatiques, avec 1577 filiales de 491 entreprises belges réparties dans 70 pays.

Ces informations ont été intégrées dans une banque de données, BELMOFI, et complétées par les informations fournies par l'édition de janvier 1997 de la Centrale des bilans, par les rapports annuels des entreprises et par une nouvelle enquête auprès des postes diplomatiques dans 126 pays.

L'annexe 3 reprend l'organisation de la collecte des données et le taux de participation des ambassades. Enfin, des informations en provenance de revues spécialisées et de la presse ont également été ajoutées à la banque de données BELMOFI.

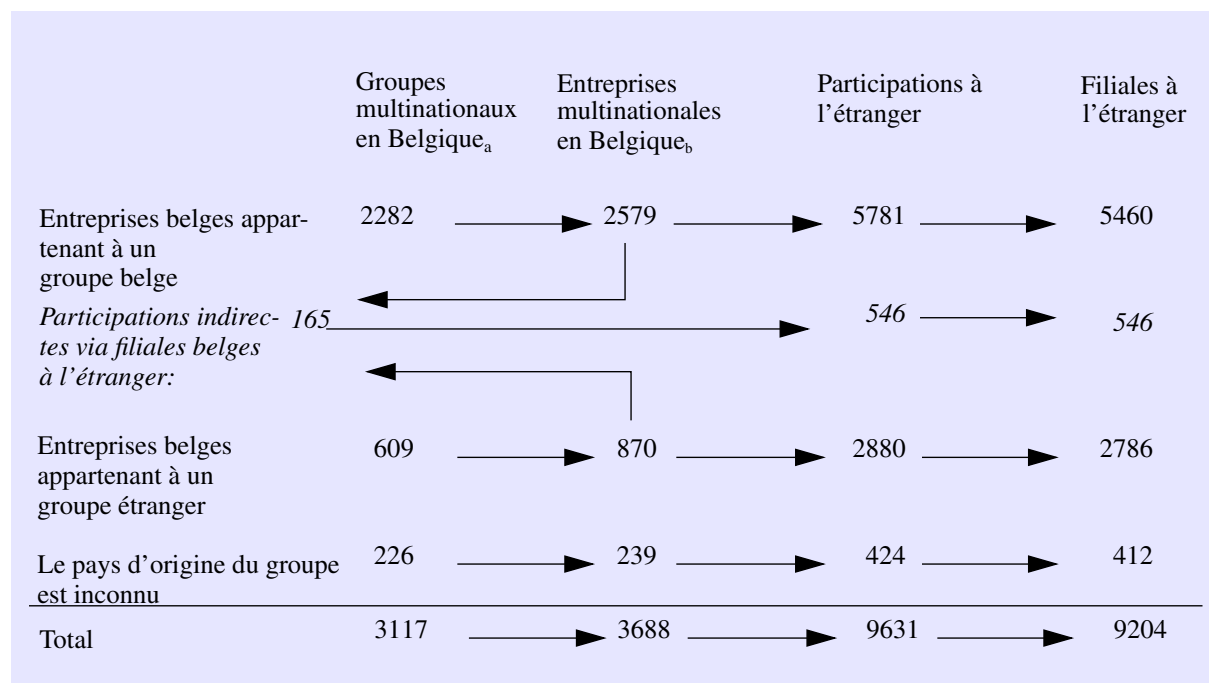
2. STRUCTURE DE GROUPE DES ENTREPRISES BELGES AVEC FILIALES À L'ÉTRANGER

En Belgique, il y a 3117 groupes multinationaux avec participation d'au moins 10% dans une implantation étrangère. La plupart de ces groupes sont belges, ce qui veut dire que le siège social et la direction de l'entreprise, qui contrôle le groupe, sont établis en Belgique. Néanmoins on dénombre 609 groupes étrangers, qui, à partir de la Belgique, créent une filiale à l'étranger. Par exemple un groupe américain, dont l'implantation belge ouvre des agences de représentation dans les pays voisins.

Dans les groupes belges, le même scénario se présente, si par exemple une reprise d'une entreprise française se fait via une filiale belge existante en France ou si la création de filiales passe par une filiale néerlandaise ou luxembourgeoise. Cette méthode de prise de participation via une filiale étrangère s'applique à 546 filiales¹. Dans la figure suivante, ces cas sont mis en italiques.

9204 filiales ont été créées à l'étranger via 9631 prises de participation par 3688 entreprises, appartenant à 3117 groupes multinationaux. Il y a 8618 filiales avec une société mère belge et 586 filiales avec plusieurs sociétés mères et donc avec plusieurs prises de participations par implantation à l'étranger. Par conséquent, le nombre de participations est supérieur au nombre de filiales.

1. Ce nombre est probablement plus élevé puisque cette information a été obtenue essentiellement via les ambassades et les rapports annuels des entreprises. Les rapports annuels ne donnent pas toujours la structure de groupe de l'entreprise.

FIGURE 8 Structure de groupe des entreprises belges avec implantations à l'étranger

a Un groupe multinational est un ensemble d'entreprises interliées, établies dans différents pays.

b Une entreprise multinationale est une entreprise avec au moins une filiale à l'étranger.

3. CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES BELGES AVEC IMPLANTATIONS À L'ÉTRANGER

L'investissement à l'étranger concerne surtout les grandes entreprises. Selon l'étude de l'Association belge des Banques², le réseau d'agences des banques belges représente au moins la moitié du résultat de certains groupes. Les trois tableaux suivants comparent les entreprises avec filiales à l'étranger au groupe total des sociétés anonymes en Belgique sur base de trois critères: le chiffre d'affaires, l'emploi et la valeur ajoutée en 1995³. Tous ces chiffres portent sur la société mère belge. Le groupe total des sociétés anonymes compte 83698 entreprises, dont 3008 avec filiale à l'étranger, soit 4%.

Presqu'une entreprise sur trois ayant un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions de FB possède une filiale à l'étranger. Dans les entreprises moins importantes la proportion est moins élevée mais la part des très petites entreprises dans le groupe total des entreprises avec filiales à l'étranger est assez élevée. Vu le grand nombre d'entreprises dont le chiffre d'affaires n'est pas connu (56%), les données peuvent être biaisées.

2. Association belge des Banques, "Le réseau des banques belges à l'étranger, Aspects et documents", n° 188, 1996, pg. 164

3. On se limite aux sociétés anonymes puisque, pour les autres formes juridiques telles que SPRL et société coopérative, la prise de participations est rare.

TABLEAU 31 Répartition des sociétés anonymes avec filiales à l'étranger selon le chiffre d'affaires en Belgique en 1995, en millions de FB

Chiffre d'affaires	Sociétés anonymes		Sociétés anonymes avec filiales à l'étranger	
	Nombre	%	Nombre	%
Inférieur à 50 millions de FB	23220	62,9	472	22,1
de 50 à 99 millions de FB	3533	9,6	143	6,8
de 100 à 249 millions de FB	4301	11,6	304	14,2
de 250 à 499 millions de FB	2617	7,1	330	15,5
500 millions de FB et plus	3233	8,8	882	41,4
Total chiffre d'affaires connu	36904	100,0	2131	100,0
Chiffre d'affaires en Belgique inconnu	46794		877	
Total	83698		3008	

Source: Centrale des bilans, édition janvier 1997.

Le critère du nombre de travailleurs par entreprise⁴ donne une meilleure image de la part relative des petites et moyennes entreprises.

4. Le nombre de travailleurs figurant dans les comptes annuels ne correspond pas aux statistiques classiques d'emploi, puisque les comptes donnent le nombre moyen de personnes occupées au cours d'une année comptable, tandis que les autres statistiques fournissent des informations à un moment déterminé et compte tenu du nombre d'heures prestées. Le nombre moyen de travailleurs dans les comptes annuels est obtenu en divisant le nombre total de jours ouvrables et similaires prestés durant l'année par le nombre de jours ouvrables dans l'entreprise.

TABLEAU 32 Répartition des sociétés anonymes avec filiales à l'étranger selon le nombre de travailleurs en Belgique en 1995

Travailleurs	Sociétés anonymes		Sociétés anonymes avec filiales à l'étranger	
	Nombre	%	Nombre	%
Sans travailleur	1617	2,9	20	0,8
Moins de 5 travailleurs	27050	48,9	466	19,7
de 5 à 9 travailleurs	9763	17,6	284	12,0
de 10 à 19 travailleurs	7320	13,2	265	11,2
de 20 à 249 travailleurs	8949	16,2	1024	43,2
de 250 à 999 travailleurs	535	1,0	234	9,9
1000 travailleurs et plus	115	0,2	76	3,2
Total avec nombre de travailleurs connus	55349	100,0	2369	100,0
Nombre de travailleurs en Belgique inconnu	28349		639	
Total général	83698		3008	

Source: Centrale des bilans, édition janvier 1997.

Le grand nombre de très petites entreprises avec filiale à l'étranger est frappant. 486 entreprises avec moins de 5 travailleurs en Belgique investissent à l'étranger. Le groupe d'entreprises, occupant jusqu'à 250 travailleurs en Belgique, comprend 2059 petites et moyennes entreprises belges avec filiale à l'étranger. Le groupe des grandes entreprises occupant 250 travailleurs et plus comporte 310 entreprises (13%) avec filiales à l'étranger. Une répartition d'ordre de grandeur similaire a déjà été constatée dans la publication de 1994.

A l'intérieur du groupe des entreprises avec filiales à l'étranger, il y a autant d'entreprises avec destruction d'emplois qu'il y en a avec création. La destruction d'emplois est, toutefois, supérieure à la création, de telle sorte que, par solde, 10602 travailleurs ont perdu leur emploi pendant la période 1993-1995.

La valeur ajoutée par entreprise constitue un dernier critère pour décrire les entreprises belges avec filiales à l'étranger. Cette donnée s'exprime le mieux dans les comptes annuels⁵. Bien que la valeur ajoutée soit une notion macroéconomique, elle figure également dans les comptes annuels des entreprises⁶. En 1995, la valeur ajoutée moyenne des entreprises s'élève à 43 millions de FB, celle des entreprises avec investissements à l'étranger à 466 millions de FB. Ce sont donc surtout les entreprises avec valeur ajoutée élevée qui sont présentes à l'étranger.

5. Parmi les 83698 sociétés anonymes, il n'y en a que 7186 entreprises dont la valeur ajoutée n'est pas connue, 6350 avec une valeur ajoutée négative et 24 avec une valeur ajoutée nulle. Ces entreprises n'ont pas été reprises dans l'analyse.

6. La valeur ajoutée sans TVA d'une entreprise est calculée dans le compte des résultats et est égale à l'écart entre les revenus et les coûts d'exploitation, c-à-d. les achats de biens commerciaux, de matières premières et auxiliaires, de services et de biens divers.

Le tableau suivant donne la valeur ajoutée par branche d'activité pour l'exercice 1995.

TABLEAU 33 Poids relatif en Belgique des sociétés anonymes avec filiales à l'étranger selon la branche d'activité sur base de la valeur ajoutée dans les comptes annuels belges de 1995⁷

Branches d'activité	Nombre total de sociétés anonymes		Sociétés anonymes avec filiales à l'étranger		(4)/(2) % part valeur ajoutée
	(1) Nombre	(2) Valeur ajoutée en milliard de FB	(3) Nombre	(4) Valeur ajoutée en milliard de FB	
Agriculture, chasse et pêche	940	9,0	16	0,8	8,9
Industries extractives	135	14,8	12	7,3	49,3
Industries agricoles et alimentaires	1286	184,3	112	100,4	54,5
Industrie textile et habillement	924	75,7	94	30,3	40,0
Industrie du cuir et de la chaussure	58	3,9	8	2,4	61,5
Travail du bois et fabrication d'articles en bois	401	16,3	22	3,5	21,5
Industrie du papier et du carton; édition et imprimerie	1330	104,3	69	37,6	36,0
Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires	24	29,0	2	13,6	46,9
Industrie chimique	459	304,4	81	167,3	55,0
Industrie du caoutchouc et des plastiques	358	43,6	47	20,2	46,3
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	599	81,0	40	41,7	51,5
Métallurgie et travail des métaux	1523	208,5	108	137,1	65,8
Fabrication de machines et équipements	622	81,3	93	55,3	68,0
Fabrication d'équipements électriques et électroniques	516	109,6	63	74,0	67,5
Fabrication de matériel de transport	253	103,1	27	27,2	26,4
Autres industries manufacturières	790	36,3	33	7,3	20,1

7. Remarques:

- Les comptes annuels repris dans la Centrale des bilans ne sont pas consolidés.
- Seules les sociétés anonymes avec valeur ajoutée positive sont reprises dans le tableau.
- La valeur ajoutée des comptes annuels comprend les impôts indirects, autres que la TVA et à l'exclusion des subsides d'exploitation, contrairement à la définition reprise dans les comptes nationaux.
- Banques, assurances, administrations publiques, enseignement, services de santé publique, services vétérinaires et du bien-être ne sont pas repris dans la Centrale des bilans

Branches d'activité	Nombre total de sociétés anonymes		Sociétés anonymes avec filiales à l'étranger		(4)/(2) % part valeur ajoutée
	(1) Nombre	(2) Valeur ajoutée en milliard de FB	(3) Nombre	(4) Valeur ajoutée en milliard de FB	
Sous-total industrie	9278	1396,0	811	725,0	51,9
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	19	103,5	4	102,8	99,3
Construction	4611	167,5	106	36,1	21,6
Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et d'articles domestiques	21007	631,3	623	150,2	23,8
Hôtels et restaurants	2017	37,1	18	5,0	13,5
Transports, entreposage et communications	2880	177,2	140	51,9	29,3
Activités financières	2969	59,8	202	18,2	30,4
Immobilier, location et services aux entreprises	24395	384,5	524	58,3	15,2
Autres services	2022	46,6	35	6,5	13,9
Sous-total services	55290	1336,5	1542	290,1	21,7
Total avec branche d'activité connue	70138	3012,6	2479	1154,7	38,3
Branche d'activité en Belgique inconnue	13560		529		
Total	83698		3008		

Source: Centrale des bilans, édition janvier 1997.

Les entreprises présentes à l'étranger créent une valeur ajoutée élevée. Près de 40% de la valeur ajoutée enregistrée est réalisée par des entreprises avec participations étrangères. Par secteur, ces chiffres sont encore plus remarquables. Le secteur des fabrications métalliques et l'industrie du cuir et de la chaussure sont des secteurs à haut degré d'internationalisation. Dans l'industrie, un peu plus de la moitié de la valeur ajoutée est réalisée par des entreprises avec des filiales à l'étranger. Dans les services, cette part est beaucoup plus faible.

Le poids plus important de l'industrie, quant à la valeur ajoutée, dans le groupe d'entreprises avec participation étrangère pourrait expliquer en partie la création d'emplois plus limitée dans ce groupe d'entreprises. Le chapitre V indique que la création nette d'emplois pour l'ensemble des entreprises belges est entièrement attribuable aux services.

Le tableau 33 montre, en outre, qu'une entreprise sur dix dans le secteur du textile et habillement est présente à l'étranger. Il en est de même pour le secteur de l'alimentation et celui des transports. L'ensemble du groupe de l'industrie avec filiales à l'étranger ne comprend que 811 entreprises (8,7% du nombre total de sociétés

anonymes industrielles) mais elles réalisent 52% de la valeur ajoutée. Remarquablement, le secteur des services est également présent à l'étranger avec 1542 sociétés (2,8% du nombre total de sociétés de service), le commerce de gros et de détail en prenant la majeure partie, suivi par le groupe des entreprises relevant d'activités telles que holding, immobilier, traitement informatique et autres services fournis aux entreprises. En termes de valeur ajoutée, les entreprises avec filiales à l'étranger du secteur des services réalisent un cinquième de la valeur ajoutée de ce secteur en Belgique. Il en est de même pour la construction.

Enfin, le tableau ci-dessous présente le lieu d'implantation par région des entreprises avec filiales à l'étranger. Ces entreprises se situent surtout en Flandre. Celles qui dépendent d'un groupe étranger sont pour un tiers implantées à Bruxelles. Le tableau suivant en donne un aperçu.

TABLEAU 34 Lieu d'implantation en Belgique des entreprises belges avec filiales à l'étranger

Région	Total		Groupe belge		Groupe étranger		Aucune information sur la nationalité
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	
Bruxelles	979	27,7	607	24,7	291	33,8	81
Flandre	1945	54,8	1406	57,1	425	49,4	114
Wallonie	624	17,6	448	18,2	141	16,4	35
Total avec lieu d'implantation connu	3548	100,0	2461	100,0	857	100,0	230
Pas d'information sur le lieu d'implantation	140		118		13		9
Total	3688		2579		870		239

4. LA RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE ET SECTORIELLE DES FILIALES BELGES À L'ÉTRANGER

Repris de la banque de données BELMOFI, le nombre d'implantations à l'étranger d'entreprises belges s'élève à 9204 implantations réparties dans 135 pays.

Le tableau suivant donne un aperçu de la présence belge à l'étranger. Les pays sont groupés par blocs commerciaux principaux: UE, NAFTA, CEFTA, EFTA, EAEC et MERCOSUR⁸. Afin de connaître l'évolution du nombre d'implantations entre la publication de 1994 et l'état actuel des données dans BELMOFI, nous avons fait une distinction entre les implantations créées avant 1993 et celles créées à partir du 1/1/1993. Pour 14%, ou 1263 implantations à l'étranger, on ne connaît pas encore l'année de création.

Comme il a déjà été constaté dans la publication précédente, la prise de participations dans des entreprises étrangères se fait essentiellement à l'intérieur de l'Union européenne et chez nos voisins en particulier. La France, avec 2027 filiales sous contrôle belge, soit 22% du nombre total d'implantations à l'étranger, est notre partenaire par excellence. Les Pays-Bas prennent la deuxième place avec

8. UE: Union Européenne, NAFTA (ALENA) : North Américain Free Trade Association; CEFTA: Central European Free Trade Association; EFTA (AELE) : European Free Trade Association; EAEC: East Asia Economic Caucus; MERCOSUR: Mercado Commun des Sur.

12%, suivis de l'Allemagne et du Luxembourg avec chacun 7% et du Royaume-Uni avec 5% du total. Les pays du Sud ainsi que les nouveaux membres de l'UE, notamment l'Autriche, la Suède et la Finlande, sont moins attractifs pour les investisseurs belges. 5979 filiales belges, soit 65% du total, se situent à l'intérieur de l'Union européenne. Presqu'un tiers des filiales dans l'Union européenne ont été créées après 1992.

82% des filiales belges sont implantés dans les pays membres de l'OCDE. En dehors de l'Union européenne, la majorité des filiales belges se situe aux Etats-Unis (575 filiales), en Pologne (218 filiales), en Tchéquie (204 filiales) et en Suisse (166 filiales). En dehors des pays de l'OCDE, la présence belge se fait surtout sentir en Afrique, notamment en Tunisie et au Congo (ex-Zaire).

Plus de la moitié des filiales belges à l'étranger ont été créées avant 1993. L'expansion récente dans les nouveaux blocs commerciaux se situe à l'intérieur des pays de la zone CEFTA, la Russie, la Roumanie et la Bulgarie. Dans les pays asiatiques orientaux, les investissements, après 1992, se sont surtout orientés vers la Chine et le Vietnam, deux pays qui ont entrepris d'attirer des capitaux étrangers. Dans les pays du MERCOSUR, où le Brésil prend la majorité des investissements belges, l'expansion se fait cependant principalement en Argentine.

Néanmoins, les pays voisins restent les régions d'investissements privilégiées: nos cinq voisins représentent plus de la moitié des nouvelles implantations depuis 1993.

L'annexe 3 donne la liste des 135 pays accueillant les filiales d'entreprises belges. Le poids des investisseurs belges à l'étranger avec 9204 implantations est reparti selon 15 pays avec plus de 100 implantations, 49 pays avec 10 à 99 implantations et 71 pays avec moins de 10 filiales.

TABLEAU 35 Implantations étrangères d'entreprises belges par blocs commerciaux principaux (* signifie : membre de l'OCDE) et par année d'implantation

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information sur l'année d'implantation
* France	2027	22,0	1147	635	245
* Pays-Bas	1135	12,3	631	388	116
* Allemagne	672	7,3	332	229	111
* Luxembourg	661	7,2	446	187	28
* Royaume-Uni	435	4,7	238	139	58
* Espagne	299	3,2	188	81	30
* Italie	270	2,9	173	76	21
* Portugal	126	1,4	76	37	13
* Irlande	97	1,1	52	29	16
Autriche	74	0,8	44	25	5

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information sur l'année d'implantation
* Grèce	69	0,7	49	17	3
* Suède	54	0,6	36	15	3
* Danemark	43	0,5	31	9	3
* Finlande	17	0,2	8	6	3
Sous-total UE	5979	65,0	3451	1873	655
* Etats-Unis	575	6,2	320	189	66
* Canada	114	1,2	41	21	52
* Mexique	37	0,4	25	8	4
Sous-total ALENA	726	7,9	386	218	122
* Pologne	218	2,4	38	101	79
* Tchéquie	204	2,2	32	68	104
Hongrie	136	1,5	75	38	23
Slovaquie	78	0,8	11	41	26
Slovénie	4	0,0	2	1	1
Sous-total CEFTA	640	7,0	158	249	233
Russie	78	0,8	27	36	15
Roumanie	30	0,3	5	24	1
Bulgarie	23	0,2	3	10	10
Autres pays de l'Europe Centrale et de l'Est	50	0,5	17	27	6
* Suisse	166	1,8	114	44	8
* Norvège	36	0,4	27	4	5
* Islande	1	0,0	0	1	0
Liechtenstein	1	0,0	1	0	0
Sous-total ALEE	204	2,2	142	49	13
Autres pays européens	36	0,4	18	16	5
* Turquie	31	0,3	18	9	4

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information sur l'année d'implantation
Moyen-Orient	31	0,3	16	8	7
Tunisie	156	1,7	96	40	20
Congo (ex-Zaire)	93	1,0	82	10	1
Maroc	41	0,4	14	17	10
Afrique du Sud	31	0,3	19	6	6
Autres pays africains	191	2,1	120	52	19
Chine	88	1,0	10	59	19
Thaïlande	72	0,8	28	17	27
Hong Kong	61	0,7	33	21	7
* Japon	58	0,6	37	19	2
Singapour	48	0,5	30	14	4
Indonésie	43	0,5	19	20	4
Vietnam	35	0,4	2	22	11
Malaisie	31	0,3	12	13	6
* Corée du Sud	22	0,2	18	4	0
Taiwan	12	0,1	5	3	4
Philippines	5	0,1	2	5	0
Sous-total EAEC	475	5,2	196	195	84
Inde	63	0,7	21	36	6
Autres pays de l'Extrême-Orient	20	0,2	14	3	3
Brésil	65	0,7	45	14	6
Argentine	32	0,3	17	12	3

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information sur l'année d'implantation
Uruguay	4	0,0	4	0	0
Sous-total MERCOSUR	101	1,1	66	26	9
Chili	33	0,4	14	7	12
Autres pays de l'Amérique latine	48	0,5	30	8	10
Amérique Centrale	68	0,7	45	17	6
* Australie	46	0,5	28	12	6
Autres pays de l'Océanie	10	0,1	7	3	0
* Total OCDE	7487	81,3	4149	2353	985
Total non-OCDE	1717	18,7	842	597	278
Total	9204	100,0	4991	2950	1263

L'information dans ce tableau concorde assez bien avec les données sur les investissements directs à l'étranger (chapitre 2B): les investissements vont essentiellement vers les pays voisins, l'intérêt pour les pays de l'Europe du Sud se réduit légèrement et parmi les marchés émergents, les investisseurs belges s'orientent principalement vers l'Europe centrale et orientale; dans une moindre mesure, vers l'Extrême-Orient et l'Amérique latine.

Au moins un tiers des implantations ont été créées après 1992. Parmi les entreprises à l'étranger créées récemment, 1620 entreprises belges investissent à l'étranger pour la première fois. En effet il se produit un glissement important parmi les entreprises belges qui vont à l'étranger. Par ailleurs, 1516 entreprises belges qui, pendant la période 1987-1992, avaient une filiale étrangère, ne possèdent plus aujourd'hui de participations à l'étranger. Le tableau ci-après en donne un aperçu.

TABLEAU 36 Nombre d'entreprises belges avec filiales à l'étranger pendant la période 1987-1992 et aujourd'hui

	Nombre d'entreprises
Entreprises belges à l'étranger avant 1993 ^a	3584
- toujours présentes à l'étranger	2068
- vente ou arrêt d'activités à l'étranger depuis le 1 janvier 1993	1516
Entreprises belges à l'étranger selon la banque de données BELMOFI	3688
- présentes à l'étranger avant 1993	2068
- présentes à l'étranger depuis le 1 janvier 1993	1620

a. Données de la Centrale des bilans: le stock d'entreprises belges avec participations à l'étranger sur la période 1987-1992.

Les entreprises belges, prenant une participation dans une implantation étrangère, tâchent d'acquérir le contrôle complet. Plus de la moitié des participations est presque totalement en propriété belge. Dans 93% des participations, les entreprises belges ont au moins une majorité de blocage de 25%. Dans 82% des implantations à l'étranger, l'entreprise belge est l'actionnaire principal avec 50% ou davantage. Globalement on peut dire que les sociétés mères belges exercent un haut degré de contrôle sur les implantations étrangères enregistrées, justifiant ainsi l'usage général du terme "filiale".

La conclusion d'accords de coopération ou de joint-venture à l'étranger se produit moins souvent. Dans seulement 8% des cas, la présence à l'étranger se fait sous forme de joint-venture.

TABLEAU 37 Degré de participation dans les implantations à l'étranger

Part	Nombre d'entreprises	%
de 10 à moins de 25%	560	7,1
de 25 à moins de 50%	904	11,3
de 50 à moins de 75%	1181	14,9
de 75 à moins de 99%	822	10,4
de 99 à moins de 100%	874	11,0
100%	3539	45,3
Total dont le degré de participation est connu	7939	100,0
Aucune information sur le degré de participation	1265	
Total	9204	

L'information concernant la façon dont la participation a été prise, est moins bien connue. Dans 1258 cas une nouvelle entreprise a été créée, dans 405 cas une entreprise existante a été totalement ou partiellement absorbée.

Pour 6777 implantations à l'étranger, nous disposons d'informations sur le type d'activité exercé⁹. Il y a 4428 entreprises qui n'ont que des activités de service. L'activité majeure est la vente de produits, avec 1236 bureaux de vente, suivie du groupe "autres services fournis aux entreprises" avec 689 implantations. Ici, le sous-groupe principal consiste en activités de gestion de holdings avec 213 implantations à l'étranger. Le troisième groupe comprend l'intermédiation financière avec 648 filiales. D'autres entreprises de service, créées par des entreprises belges à l'étranger, relèvent d'activités informatiques, de services auxiliaires, des transports et d'activités immobilières.

Les activités industrielles des investisseurs belges à l'étranger sont fortement déterminées par nos entreprises principales:

- l'industrie chimique avec Solvay, UCB, Janssen Pharmaceutica et Recticel;

9. On a pu attribuer un code NACE-BEL (2 chiffres) à 5643 implantations étrangères.

- le secteur des produits minéraux non métalliques avec Etex, Glaverbel, CBR et Koramic;
- l'industrie alimentaire avec Interbrew, Vandemoortele et Amylum;
- la métallurgie avec Bekaert, Cockerill Sambre et l'Union Minière;
- l'industrie du textile avec Beaulieu.

Le tableau suivant présente un aperçu des secteurs dans lesquels les entreprises belges sont le plus actives à l'étranger. Il y a également un classement par année d'implantation. Ces informations sont disponibles pour 5681 implantations, soit 62% du total.

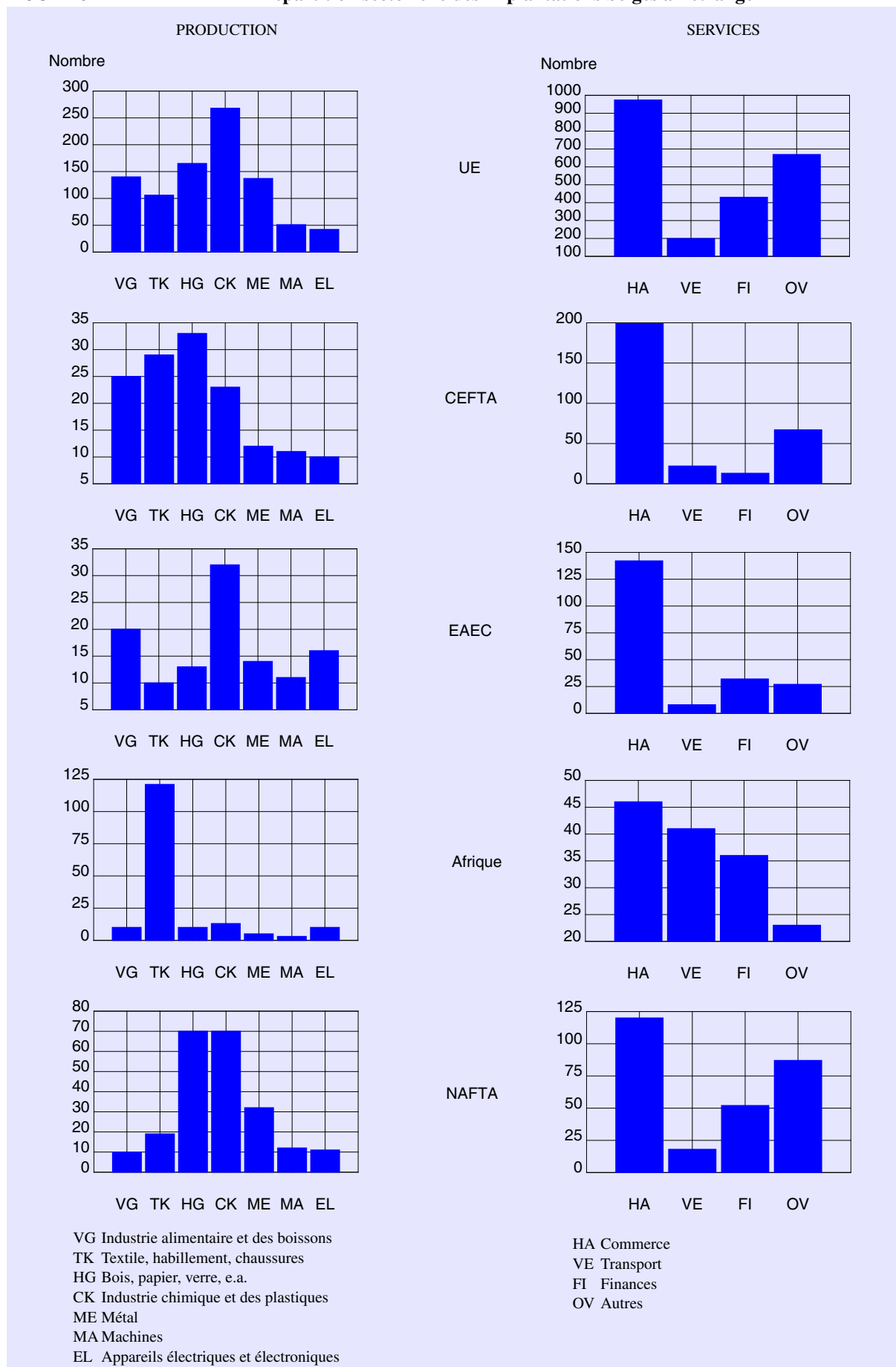
TABLEAU 38 Répartition des implantations à l'étranger selon la branche d'activité et l'année d'implantation dans le pays d'accueil

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information
Services dont notamment :	4428	65,34	2392	1526	510
- commerce de gros et intermédiaires du commerce	1145	16,9	668	315	162
- autres services fournis aux entreprises	689	10,1	349	265	75
- intermédiation financière	648	9,6	394	197	57
- transports, entreposage et communications	363	5,4	222	107	34
- activités immobilières	141	2,1	67	64	10
- activités informatiques	103	1,5	44	45	14
- commerce de détail	91	1,3	40	33	18
Industrie dont notamment:	1977	29,17	988	453	536
- chimie	333	4,9	187	76	70
- produits minéraux non métalliques	257	3,8	84	43	108
- alimentation et boissons	208	3,1	106	57	45
- métallurgie	162	2,4	86	35	40
- habillement	157	2,3	79	43	35

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Aucune information
- textile	123	1,8	66	32	25
- caoutchouc et plastiques	118	1,7	69	24	25
- machines et équipements	102	1,5	56	21	25
Construction	199	2,94	106	64	29
Agriculture	66	0,97	49	11	6
Extraction	61	0,90	38	10	13
Energie et eau	46	0,68	23	21	2
Total dont la branche d'activité est connue	6777	100,00	3596	2085	1096
Pas d'information sur la branche d'activité à l'étranger	2427		1399	867	161
Total	9204		4995	2952	1257

Les graphiques qui suivent illustrent la répartition sectorielle pour les principaux blocs commerciaux. Les secteurs ont été regroupés. Dans les services, les activités commerciales occupent la première place dans toutes les régions. Il s'agit souvent de petites représentations et bureaux de vente, mais également de commerce de gros et de détail dans des magasins. Notons, en Afrique, le poids relatif du secteur financier belge et des activités de transport. Ces dernières sont encore peu présentes dans les pays de la zone CEFTA et de l'EAEC. La répartition des secteurs industriels diffère par région. Les industries chimique et des plastiques belges se sont surtout développées dans l'Union européenne et les pays de l'EAEC. L'industrie du verre belge est le secteur principal dans les pays de la zone CEFTA. En Afrique, il s'agit principalement d'entreprises de confection et de chaussures. Dans les pays de l'ALENA, tant les produits minéraux non métalliques que l'industrie chimique ont un certain poids. L'industrie alimentaire belge s'est surtout établie dans l'Union européenne. Dans toutes les régions, la part des entreprises belges de construction mécanique et de fabrication d'appareils électriques et électroniques est relativement limitée. Les filiales belges des secteurs de la métallurgie et du travail des métaux se situent le plus souvent dans l'Union européenne et les pays de l'ALENA.

FIGURE 9 Répartition sectorielle des implantations belges à l'étranger



L'information sur le nombre de travailleurs dans les implantations à l'étranger est connue pour 1404 filiales et représente 430721 emplois. Les données sont incomplètes et, dans un certain nombre de cas, on ne connaît que l'emploi total d'une société dans un pays, sans connaître la répartition sur les différentes implantations dans ce pays.

Le tableau suivant donne la répartition du nombre de travailleurs selon la branche d'activité de la société mère en Belgique ainsi que la ventilation par activité exercée à l'étranger, notamment services, production de biens et autres activités (construction, énergie, agriculture et extraction de matières premières).

TABLEAU 39 Information recueillie sur l'emploi dans les implantations à l'étranger¹⁰ : classement par branche d'activité de la société mère

Branche d'activité de la société mère	Nombre de travailleurs à l'étranger	Secteur d'activité de la filiale à l'étranger:		
		services	production	autres ^a
Commerce de détail	85296	85176	120	0
Industrie chimique	56308	5825	50376	85
Métallurgie	46525	1261	45241	0
Commerce de gros	33601	7265	16059	10064
Produits minéraux non métalliques	30399	651	29412	336
Activités financières	29104	7436	11038	10627
Autres services fournis aux entreprises	23884	3409	1193	19221
Textile	20369	104	20265	0
Transport, entreposage et communications	19547	19547	0	0
Alimentation	14458	499	13958	0
Electricité, gaz, eau	12774	1387	0	11387
Équipements de radio, télévision et communication	8073	1018	7055	0
Produits en métaux	6860	662	5962	236
Habillement	6084	55	6029	0
Machines et équipements	6029	482	5536	0
Autres	31410	3075	21144	7191
Total	430721	137852	233388	59481

a. "Autres" comprend la construction, l'agriculture, l'extraction et l'énergie.

Il importe de considérer ces chiffres avec la plus grande prudence. En effet, par exemple, pour la confection nous avons pu recueillir des informations sur 6000 emplois, tandis que la presse fait mention de 40000 emplois. Les données sur

10. 1404 filiales, dont 1364 filiales avec du personnel, et 40 filiales sans personnel, soit 15% du nombre total de filiales reprises dans BEL-MOFI

l'emploi dans nos secteurs des produits énergétiques, de la télécommunication et des produits minéraux non métalliques sont également sous-estimés.

Le commerce de détail prend la première place grâce aux supermarchés de Delhaize Le Lion aux Etats-Unis. Suivent successivement l'industrie chimique, la métallurgie et le commerce de gros. Dans ce dernier secteur, il y a diversification entre les activités en Belgique et celles à l'étranger. Par exemple, un commerçant du secteur de la confection ouvre une usine de confection à l'étranger ou un intermédiaire du secteur commercial en Belgique possède des plantations à l'étranger. Une même diversification se produit dans les activités financières (holdings et sociétés de bourse) et dans le secteur des autres services fournis aux entreprises qui ont, en Belgique, le code NACE-BEL "activités de gestion et d'administration de holdings".

La banque de données BELMOFI comprend une série de 1868 implantations à l'étranger, dont la société mère en Belgique est une institution financière. Nous distinguons deux groupes: les banques, d'une part, et les autres institutions financières, d'autre part.

1. On dénombre 301 filiales étrangères de 21 banques belges. Leurs activités sont réparties comme suit: bureaux de représentation 15%, filiales de banque 56% et autres sociétés financières 29%. L'expansion des banques se situe principalement à l'intérieur de l'Union européenne (171 filiales), en Afrique (33 filiales) et en Asie (32 filiales).
 2. Le groupe principal d'implantations à l'étranger est constitué par les institutions financières belges (holdings et sociétés de bourse) avec 1567 filiales. Les pays d'investissement principaux sont par ordre d'importance: la France (325), les Pays-Bas (216), le Luxembourg (195), les Etats-Unis (91), l'Allemagne (86), le Royaume-Uni (70) et l'Espagne (65).
5. CLASSEMENT DES IMPLANTATIONS ÉTRANGÈRES SELON LA DÉFINITION DE LA DÉLOCALISATION DU BUREAU FÉDÉRAL DU PLAN

a. En général

Le classement des implantations étrangères selon la définition de la délocalisation (voir chapitre I) a été rendu difficile par le manque d'information tant sur la maison mère que sur la filiale. Nous avons défini une catégorie de délocalisation pour 5260 des 9204 implantations étrangères, soit 57%.

Le résultat est basé sur :

- l'évaluation des ambassades pour 2663 implantations;
- l'enquête des syndicats sur le licenciement collectif en Belgique, avec définition de la délocalisation au sens strict, pour 213 implantations à l'étranger;
- les catégories de délocalisation définies pour 1355 implantations, dans la publication de 1994;
- la région de délocalisation (tableaux 41 et 42), la période d'implantation à l'étranger (tableau 43), le genre d'activité dans le pays d'accueil (tableau 44) et le secteur de la maison mère en Belgique (tableau 45) qui ont été les critères de détermination de la catégorie de délocalisation;
- les motifs des investissements à l'étranger (chapitre 4 .A) pour 1396 implantations.

Nous avons défini 498 implantations étrangères comme des cas de délocalisation avec destruction d'emplois ou d'activités en Belgique. Les délocalisations pour cause d'expansion représentaient le groupe principal avec 2059 implantations à l'étranger. La catégorie de délocalisation avec diversification d'activités à l'étranger comprend 868 filiales. Enfin, 2017 implantations à l'étranger ont été considérées comme n'étant pas des délocalisations. Dans cette quatrième catégorie la présence à l'étranger est due à la proximité des matières premières, la réduction des coûts de transport et la présence nécessaire dans le pays d'accueil. Pour 3944 filiales, aucune catégorie de délocalisation n'a été attribuée. Dans ce groupe, on semble trouver peu de cas de délocalisations au sens strict. Il a été impossible de définir d'autres catégories par manque d'information. Les données figurant au tableau 40, font la distinction entre les résultats de la publication de 1994 et les résultats actuels de la banque de données BELMOFI.

Il importe d'être prudent en comparant les données de 1994 à celles qui ont été établies après cette date, pour les raisons énoncées ci-dessous.

A titre d'illustration, nous prenons l'exemple de la délocalisation au sens strict. En 1994, le pourcentage de délocalisation au sens strict a été calculé comme suit :

nombre de délocalisations au sens strict divisé par la population du nombre de filiales obtenu à partir de la Centrale des bilans, des ambassades, des rapports annuels et de la presse, à l'exclusion des filiales pour lesquelles on n'a pas pu attribuer une catégorie de délocalisation.

En 1997, les ajustements des données, tant au dénominateur qu'au numérateur, sont tellement nombreux que les nouveaux pourcentages diffèrent fortement de ceux de 1994.

Tandis qu'en 1994 nous n'avions pas défini une catégorie de délocalisation pour 222 filiales ou 14%, en 1997 le nombre d'inconnus atteint 3944 filiales soit 43%. D'autre part, en 1997, le nombre de cas pour lesquels on a défini une catégorie de délocalisation, est plus élevé. C'est surtout les nombres de cas d'expansion et de diversification qui ont beaucoup augmenté, contrairement aux délocalisations au sens strict. Il s'agit d'une évolution logique car, en 1994, nous avons déjà une bonne idée des cas de délocalisation au sens strict. Les chiffres ne donnent pas une évolution réelle du phénomène de la délocalisation au sens strict.

Dans la publication de 1994, 251 implantations à l'étranger avaient été classées dans la catégorie des délocalisations au sens strict, à présent nous en avons défini 498. Evidemment cela ne signifie pas que le phénomène de délocalisation au sens strict ait doublé étant donné que le champ d'observation s'est élargi. En outre, dans 40% des cas, l'année d'implantation à l'étranger est inconnue, ce qui peut biaiser les résultats.

La tendance à la minimalisation des cas de délocalisation au sens strict par les directeurs de filiales étrangères ayant répondu à l'enquête des ambassades, constitue un problème supplémentaire dont l'effet est inverse¹¹.

11. Ce problème sera traité de façon plus approfondie dans l'enquête détaillée des ambassades (chapitre IV, section B) où l'on dispose, pour 214 filiales, d'autres données pour définir les catégories de délocalisation.

TABLEAU 40 Implantations à l'étranger par catégories de délocalisation : comparaison entre les données de 1994 et les données de BELMOFI

	Nombre d'implantations		En pourcentage			
	Publication 1994	BELMOFI 1997	Délocalisation connue		Total des délocalisations	
			Publica- tion 1994	BEL- MOFI 1997	Publica- tion 1994	BEL- MOFI 1997
Délocalisation avec destruction d'activité en Belgique	251	498	18,5%	9,5%	15,9%	5,4%
Délocalisation avec expansion	373	2059	27,5%	39,1%	23,7%	22,4%
Délocalisation avec diversification	90	686	6,7%	13,0%	5,7%	7,5%
Pas de délocalisation	641	2017	47,3%	38,4%	40,6%	21,9%
Total	1355	5260	100,0%	100,0%	85,9%	57,2%
Délocalisation non encore déterminée	222	3944			14,1%	42,9%
Total général	1577	9204			100,0%	100,0%

b. Délocalisation et région

Le tableau 41 présente le classement des catégories de délocalisation par régions. Dans les zones de délocalisation classiques de l'Europe du Sud, de l'Afrique du Nord, de l'Extrême-Orient et de l'Europe Centrale on dénombre 1966 implantations étrangères d'entreprises belges, dont 208 implantations relèvent de la catégorie de délocalisation au sens strict. Le groupe principal de délocalisation avec destruction d'activité se situe au sein de l'Union européenne avec 256 filiales, y compris les 30 délocalisations vers le Portugal, l'Espagne et la Grèce.

TABLEAU 41 Implantations étrangères par catégories de délocalisation et par régions

	Zones de délocalisation ^a					UE sauf Europe du Sud	Reste du monde	Total Nombre
	Europe Centrale	Extrême-Orient	Europe du sud	Afrique du Nord	Sous-total			
Délocalisation avec destruction d'activité								
nombre	63	50	30	65	208	226	64	498
%	12,9%	11,0%	10,8%	51,2%	15,5%	8,4%	5,2%	9,5%
Délocalisation avec expansion d'activité								
nombre	178	176	133	17	504	1039	516	2059
%	36,6%	38,9%	47,8%	13,4%	37,5%	38,7%	42,0%	39,1%
Délocalisation avec diversification d'activité								
nombre	9	14	19	1	43	487	156	686
%	1,8%	3,1%	6,8%	0,8%	3,2%	18,2%	12,7%	13,0%
Pas de délocalisation (présence contrainte)								
nombre	237	213	96	44	590	933	494	2017
%	48,7%	47,0%	34,6%	34,6%	43,8%	34,7%	40,1%	38,3%
Total avec catégorie connue								
nombre	487	453	278	127	1345	2685	1230	5260
%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%			100,0%
Catégorie de délocalisation non encore déterminée								
nombre	233	89	216	83	621	2800	523	3944
Total général	720	542	494	210	1966	5485	1753	9204

a. La composition des zones de délocalisation figure dans l'annexe 1.

Le tableau suivant indique les régions vers lesquelles les activités en provenance de la Belgique ont été transférées. La forte concentration au sein de l'Union européenne vaut tant pour les anciennes délocalisations que pour les récentes. On constate une hausse du nombre de délocalisations vers l'Europe Centrale (de 18 à 28 cas)¹². Vers l'Afrique et l'Asie le nombre de délocalisations avec destruction d'emploi en Belgique est en régression depuis 1993.

12. Dans 36 cas, nous ne connaissons pas encore l'année du transfert à l'étranger

TABLEAU 42 Délocalisations au sens strict par région et par année d'implantation à l'étranger

	Nombre	%	Avant 1993	A partir de 1993	Pas d'information sur l'année d'implantation
Union européenne	256	52	100	36	120
Reste de l'Europe et Turquie	82	17	18	28	36
Afrique	77	15	41	25	11
Asie	62	12	26	13	23
Amérique	19	4	6	3	10
Moyen-Orient	2	0	2	0	0
Total	498	100	193	105	200

Dans l'annexe 3, les catégories de délocalisation sont mentionnées par pays. Les pays de délocalisation comptant plus de 10 cas sont les suivants :

- au sein de l'Union européenne : Allemagne (34 cas), France (74 cas), Irlande (18 cas), Italie (12 cas), Pays-Bas (37 cas), Portugal (16 cas), Espagne (12 cas) et Royaume-Uni (39 cas);
- en Europe centrale : Pologne (18 cas), Tchéquie (14 cas), Hongrie (12 cas);
- en Afrique : Tunisie (56 cas);
- en Amérique : Etats-Unis (13 cas);
- en Asie : Sri Lanka et Thaïlande, chacun 13 cas.

c. Délocalisation et année d'implantation

Suite à la mondialisation de l'économie, le nombre d'implantations d'entreprises belges à l'étranger a augmenté de plus d'un tiers depuis 1993. La part des délocalisations au sens strict, avec destruction d'emploi et/ou d'activités en Belgique, se maintient à 7% pour les deux périodes, celle d'avant 1993 et celle à partir de 1993¹³. Les parts des autres catégories de délocalisation montrent également peu de différences entre les deux périodes. Le tableau 43 en donne un aperçu.

13. Pour 200 ou 40% des 498 filiales avec destruction nous ne connaissons pas encore l'année d'implantation de sorte que la ventilation en deux périodes peut en être faussée.

TABLEAU 43 Implantations à l'étranger par catégories de délocalisation et par années d'implantation à l'étranger

	Avant 1993	A partir de 1993	Pas d'information sur l'année d'implantation	Total
Délocalisation avec destruction d'activité				
nombre	193	105	200	498
%	6,8%	7,4%		9,5%
Délocalisation avec expansion d'activité				
nombre	1104	593	362	2059
%	38,9%	41,8%		39,1%
Délocalisation avec diversification d'activité				
nombre	421	183	82	686
%	14,8%	12,9%		13,0%
Pas de délocalisation				
nombre	1122	537	358	2017
%	39,5%	37,9%		38,3%
Total catégorie d'activité connue				
nombre	2840	1418	1002	5260
%	100,0%	100,0%		100,0%
Catégorie de délocalisation non encore déterminée				
nombre	2155	1534	255	3944
Total général				
	4995	2952	1257	9204

d. Délocalisation et secteur

Le tableau 44 présente les catégories de délocalisation par activité de la filiale à l'étranger. Le groupe d'implantations à l'étranger, classées comme n'étant pas des délocalisations, est composé principalement d'entreprises de service telles les agences de vente. Le groupe des délocalisations avec diversification comprend plus de 90% d'entreprises du secteur des services. Il s'agit essentiellement de filiales de services à l'étranger des grandes entreprises belges¹⁴.

14. Les filiales dites captives ou de réassurance à l'étranger ont été reprises dans la catégorie de diversification. BELMOFI a dénombré environ 30 filiales de ce type. Selon la presse il y aurait environ 100 filiales captives à l'étranger

Le groupe délocalisation avec expansion comprend plus de filiales exerçant une activité industrielle (1023 implantations) que de filiales avec une activité de services (813 implantations) à l'étranger.

Le groupe de délocalisations au sens strict est principalement composé d'entreprises de production à l'étranger. Une usine sur quatre à l'étranger entraîne une diminution des activités économiques en Belgique. Dans 136 des 434 implantations le nombre de travailleurs à l'étranger s'élève à 30174 travailleurs. L'enquête auprès des syndicats, sur le rapport entre le licenciement collectif et la délocalisation, dénombre une destruction de 14798 emplois dans l'industrie manufacturière suite à des délocalisations au cours de la période 1990-1995 (voir chapitre IV.C). Le secteur des services n'échappe cependant pas au transfert à l'étranger avec 50 filiales à l'étranger. L'enquête auprès des syndicats indique que, au cours de la période 1990-1995, 2378 emplois dans le secteur des services en Belgique ont disparu suite à la délocalisation.

TABLEAU 44 Implantations à l'étranger par catégories de délocalisation et par activité de la filiale à l'étranger

	Activité de la filiale à l'étranger			Pas d'information sur l'activité	Total
	Services	Production	Autres ^a		
Délocalisation avec destruction d'activité					
nombre	50	434	0	14	498
%	1,6%	25,2%	0,0%		9,5%
Délocalisation avec expansion d'activité					
nombre	813	1023	144	79	2059
%	26,6%	59,4%	47,2%		39,1%
Délocalisation avec diversification d'activité					
nombre	641	41	2	2	686
%	21,0%	2,4%	0,7%		13,0%
Pas de délocalisation					
nombre	1549	225	159	84	2017
%	50,8%	13,0%	52,1%		38,3%
Total catégorie d'activité connue					
nombre	3053	1723	305	2427	5260
%	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%
Catégorie de délocalisation non encore déterminée					
nombre	1375	254	67	2248	3944
Total général	4428	1977	372	2427	9204

a. Autres comprend la construction, l'agriculture, l'extraction et l'énergie.

Le tableau 45 donne une classification des filiales par secteur d'activité de la maison mère en Belgique. Il y a presque autant de filiales étrangères d'entreprises industrielles que d'entreprises de services. Nous relevons un nombre plus élevé de délocalisations au sens strict pour les entreprises industrielles¹⁵. Néanmoins, 122 cas du secteur des services, pour la maison mère en Belgique, ont été considérés comme des délocalisations au sens strict. Il s'agit principalement d'entreprises du commerce de gros qui ont une activité de production à l'étranger et de sociétés de transport.

TABLEAU 45 Implantations à l'étranger par catégorie de délocalisation et par activité de la maison mère en Belgique

	Activité de la maison-mère en Belgique			Pas d'information sur l'activité	Total
	Services	Production	Autres ^a		
Délocalisation avec destruction d'activité					
nombre	122	341	2	33	498
%	6,4%	12,8%	0,4%		9,5%
Délocalisation avec expansion d'activité					
nombre	677	1135	192	55	2059
%	35,4%	42,5%	41,2%		39,1%
Délocalisation avec diversification d'activité					
nombre	318	275	81	12	686
%	16,6%	10,3%	17,3%		13,0%
Pas de délocalisation					
nombre	795	917	193	112	2017
%	41,6%	34,4%	41,2%		38,3%
Total avec catégorie d'activité connue					
nombre	1912	2668	468	433	5260
%	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%
Catégorie de délocalisation non encore déterminée					
nombre	2074	1418	231	221	3944
Total général	3986	4086	699	433	9204

a. Autres comprend la construction, l'agriculture, l'extraction et l'énergie.

15. Les syndicats ont mentionné plus de cas de délocalisation au sens strict dans l'industrie que dans les services

6. ANALYSE PAR RÉGIONS ET PAYS

L'annexe 3 donne une présentation synthétique des implantations étrangères d'entreprises belges selon les principaux blocs commerciaux et pays. Les informations concernent le nombre et les principales régions d'implantation, l'évolution, l'activité de la filiale, l'emploi, les investissements en 1995¹⁶, les principales entreprises belges qui ont investi, la raison de l'implantation et les catégories de délocalisation.

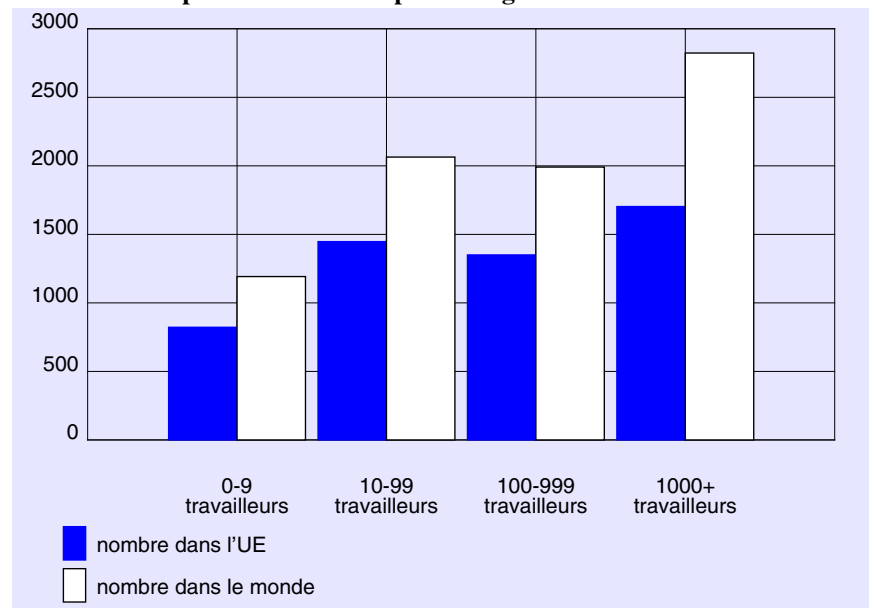
Dans les paragraphes ci-dessous nous analysons les principaux investissements d'entreprises belges à l'étranger et nous mentionnons les principaux projets introduits depuis début 1995.

a. Union européenne

Les entreprises belges sont fortement représentées dans l'Union européenne avec 5979 implantations (65%) et un flux d'investissements bruts de 105 milliards de FB vers les différents pays de l'UE (67%) en 1995. Parmi la catégorie des entreprises occupant jusqu'à 1000 travailleurs en Belgique, deux implantations sur trois en moyenne se situent dans l'Union européenne. Seuls les plus grands groupes sont relativement moins actifs dans l'Union européenne. Pourtant, il n'y a pas d'homogénéité; à titre d'exemple, Asahi Glass, Bekaert, Alcatel et Heidelberg Zement sont surtout actifs à l'extérieur de l'Union, alors que les filiales de Cockerill Sambre et Koceam/Wienerberger se situent pour plus de 90% dans l'Union européenne.

FIGURE 10

Répartition du nombre d'implantations dans la Communauté européenne et dans le monde par taille des entreprises belges



Dans l'Union européenne on dénombre 1012 implantations industrielles d'entreprises belges, soit un peu plus de la moitié (51%) de l'ensemble des implantations industrielles à l'étranger. Les secteurs avec plus de 100 implantations dans l'Union européenne sont, en ordre décroissant d'importance : la chimie, la fabri-

16. Les prêts financiers aux entreprises ne sont pas compris dans les investissements. Les flux des investissements bruts sont traités dans le chapitre II.B. Cette partie traite également des investissements nets = investissements bruts moins les désinvestissements.

cation d'autres produits minéraux non métalliques, l'alimentation, la métallurgie, la confection, le textile, les plastiques et la construction mécanique.

Au niveau des services, le commerce se trouve à la première place, suivi des filiales prestataires de services et des filiales d'intermédiation financière.

En France, les implantations belges sont concentrées autour de la capitale et de Lille, aux Pays-Bas autour d'Amsterdam et de Rotterdam, en Espagne aux environs de Madrid et de Barcelone et au Royaume-Uni dans les alentours de Londres. En Allemagne, les implantations belges sont davantage réparties sur le territoire.

L'évolution récente des investissements belges dans l'Union européenne est analysée, ci-après, par pays.

b. France

C'est en France que l'on dénombre le plus d'entreprises belges : 2027 filiales soit près d'une entreprise sur cinq y sont implantées. En 1995 un cinquième des investissements nets belges sont effectués en France (12,2 milliards de FB), le flux d'investissements bruts s'élevant à 26,4 milliards de FB.

En 1996, la Belgique est le deuxième investisseur en France après les Etats-Unis¹⁷. Moyennant des reprises, des créations et des extensions de filiales existantes les employeurs belges assurent 2512 emplois dans l'industrie dans le cadre de 42 projets. En 1995 et 1994, ces chiffres étaient respectivement de 2174 et 1657 unités. On constate donc que les entreprises industrielles belges en France gagnent en importance.

La banque de données BELMOFI dénombre 400 implantations industrielles, 439 entreprises de construction et 720 entreprises de service. On y retrouve également quelques activités dans l'agriculture et l'extraction. Pour 787 implantations, l'activité n'est pas encore connue.

Les chiffres d'emploi sont très incomplets mais nos données et celles de la DATAR démontrent qu'en général les entreprises belges en France sont de petite dimension.

1084 groupes belges possèdent des implantations en France. Pour les 20 principaux groupes, on dénombre 504 implantations en France.

La région Ile de France compte le plus grand nombre d'implantations avec de nombreux sièges sociaux et agences de vente, mais la majorité des investissements se font dans la Région Nord-Pas de Calais. Les environs de Lyon, Metz et Marseille constituent d'autres pôles d'attraction.

Parmi les entreprises ayant réalisé récemment des investissements importants citons entre autres CMB, Cokerill Sambre, Solvay et Stow.

c. Pays-Bas

Les Pays-Bas occupent la deuxième place en matière d'investissements avec 1135 filiales, 11,2 milliards de FB d'investissements nets dans le capital des entreprises néerlandaises et un flux d'investissements bruts de 58,1 milliards de FB en 1995. La stratégie de mondialisation des entreprises belges implique une extension de

17. DATAR Belgique, Les investissements belges en France, 1997

leurs activités vers les Pays-Bas¹⁸. Ce pays dispose d'un réseau étendu d'accords fiscaux bilatéraux de sorte que les transactions financières et le rapatriement de bénéfices peuvent s'effectuer de façon plus souple et avec des charges fiscales moindres.

La banque de données BELMOFI mentionne une centaine de telles filiales.

715 groupes belges ont créé des implantations aux Pays-Bas. Les principales activités industrielles relèvent du secteur des produits minéraux non métalliques (39 implantations), l'industrie chimique (18 implantations) et l'alimentation (17 implantations). Plus de la moitié des implantations relèvent du secteur de services: activités commerciales (153 implantations), autres services fournis aux entreprises (146 implantations), intermédiations financières (80 implantations) et entreprises de transport (29 implantations).

Quelques brasseries néerlandaises ont récemment été reprises par des brasseurs belges. Quelques briqueteries ont également été reprises.

d. Allemagne

L'Allemagne est le troisième pays d'investissement avec 672 implantations belges et un investissement net de 6,5 milliards de FB. Près de 40% des implantations belges en Allemagne sont situées dans les régions industrielles de l'Etat fédéré de Nordrhein-Westfalen. Moins de 10% des implantations se trouvent dans l'ancienne DDR. Les reprises récentes se sont faites dans les nouveaux états fédérés via le Treuhansanstalt. Les principaux investissements ont eu lieu en 1994-1995 dans la sidérurgie. Cockerill Sambre a construit un nouveau laminoir et a repris Ekostahl. Elle est le principal employeur belge avec 10700 travailleurs. Arbed a pris une participation de 50% dans une entreprise sidérurgique de 4450 travailleurs.

Dans le secteur chimique, Solvay est l'entreprise principale avec 34 implantations et un emploi total de 10600 travailleurs. Recticel occupe la deuxième place dans le secteur chimique avec 2500 travailleurs. UCB vient en troisième position.

Les autres groupes belges importants en Allemagne sont : Etex avec 14 implantations et 2800 travailleurs, Beaulieu avec 21 implantations et Bekaert avec 13 implantations.

e. Luxembourg

Au Luxembourg on retrouve 500 entreprises belges avec 661 implantations, un investissement net de 850 millions de FB dans des entreprises luxembourgeoises et un flux d'investissements bruts de 1,9 milliards de FB en 1995. Tractebel est le mieux représenté avec 19 implantations. Le secteur financier est le secteur le plus représenté avec 140 implantations. Outre des activités de gestion et d'administration de holdings, une implantation sur trois présente un caractère financier. Etant donné que nous ne connaissons pas l'activité d'un tiers des implantations, la part des filiales de service est probablement plus élevée.

18. Les Pays-Bas occupent la première place quant au motif d'implantation : extension, expansion et diversification. Ces motifs seront traités de façon plus approfondie dans l'analyse du questionnaire détaillé des ambassades (chapitre IV, section B).

f. Royaume-Uni et Irlande

Les investissements bruts au Royaume-Uni et en Irlande s'élevèrent respectivement à 5,3 milliards de FB et 0,2 milliards de FB. En 1995 les entreprises belges désinvestissent tant au Royaume-Uni (-644 millions de FB) qu'en Irlande (-1,3 milliards de FB).

Au Royaume-Uni, on dénombre 435 implantations de 295 entreprises belges. Les principaux groupes représentés sont Solvay, UCB, Bekaert, Tractebel, Petrofina, Etex et Cockerill Sambre. Le secteur des services compte 81 bureaux de vente, 31 filiales de service et 29 banques et sociétés d'assurance. Depuis 1995 il y a eu 57 nouvelles implantations belges, dont UCB, et une reprise de Saint Roch.

Bien que le coût salarial constitue un déterminant important des investissements en Irlande, on n'y retrouve qu'une vingtaine d'entreprises industrielles d'origine belge. L'information disponible montre qu'elles sont de petite dimension.

La plupart des filiales belges en Irlande ont un caractère financier : 23 filiales de banques belges, 16 filiales de holdings financiers et sociétés de portefeuille.

g. Europe du Sud : Espagne, Italie, Portugal et Grèce

Dans ces quatre pays de l'Europe du Sud, les entreprises belges sont représentées par 764 implantations. En 1995 les investissements se sont élevés à 3,6 milliards de FB. L'Espagne occupe la première place de ce groupe avec 1,8 milliards de FB en 1995, notamment par les investissements des groupes de distribution GIB et Louis Delhaize et, dans le secteur chimique, des groupes Solvay et UCB.

L'Italie occupe la deuxième place tant pour le nombre de filiales belges que pour le nombre d'investissements en 1995. Comme en Espagne, l'industrie chimique belge est bien représentée en Italie. Les implantations de Solvay en Espagne occupent 2700 travailleurs, celles en Italie 2630 travailleurs. Parmi les autres entreprises chimiques belges en Italie, citons Agfa Gevaert (500 travailleurs) et Janssen Pharmaceutica (400 travailleurs). En Espagne, citons Agfa Gevaert (670 travailleurs) et UCB (770 travailleurs).

Au Portugal, le secteur chimique est actif depuis plusieurs années : Sapec, commerce de gros en produits chimiques, avec 1000 et Solvay, avec 750 travailleurs dans ses différentes implantations. Une usine d'armes de Browning Herstal, un atelier de confection de Wittcock, trois magasins de bricolage de GB et Eternit constituent d'autres grandes entreprises belges qui sont actives au Portugal. Toutes ces implantations datent d'avant 1993.

En Grèce, les entreprises belges sont surtout présentes par des bureaux de vente. On n'y retrouve que six grandes filiales de production : Agfa Gevaert, Amylum, Atlas Copo, Diamant Boart, Janssen Pharmaceutica et UCB. L'entreprise chimique Trimetal Nobel a un accord de coopération de 51% dans une usine de peintures. Le principal employeur belge en Grèce est Delhaize Le Lion via un joint-venture de 51% avec 16 supermarchés.

h. Les pays de la zone CEFTA et les autres pays de l'ancien bloc de l'Est

La croissance des filiales belges à l'étranger est la plus élevée dans les pays de l'ancien bloc de l'Est : une filiale sur quatre y a été créée après le 31 décembre 1992. Les investissements atteignent également un niveau élevé. Dans les pays CEFTA les investissements ont été de 5,1 milliards de FB en 1995 : la Hongrie 4,3 milliards de FB, notamment par l'acquisition par Tractebel du contrôle majoritaire dans une centrale électrique, la Pologne avec 247 millions de FB et la Tchèque 87

millions de FB. Parmi les autres investissements citons : la Bulgarie (229 millions de FB), la Roumanie (145 millions de FB dont Recticel) et la Russie (126 millions de FB). En 1995, il n'y a pas eu de désinvestissements dans cette région.

Les principaux investissements ont été réalisés en 1996 et 1997 par :

- Solvay avec une participation de 60% dans la plus grande usine de soude du monde, en Bulgarie;
- Tractebel avec un contrôle majoritaire de 54% dans une centrale d'électricité au Kazakhstan;
- Interbrew avec la prise de participations majoritaires dans des brasseries en Bulgarie et en Ukraine.

La plupart des filiales d'entreprises belges dans les pays CEFTA sont des entreprises de services : le commerce avec 185 implantations et les autres services fournis aux entreprises avec 36 implantations. Les entreprises de construction sont représentées par 29 implantations. Les banques sont sous-représentées.

Suite aux investissements d'avant 1995, Glaverbel est le principal employeur en Tchéquie, CBR en Pologne et Interbrew en Hongrie et Roumanie. En Russie, Alcatel Bell est le principal investisseur belge. Les autres initiatives belges sont limitées à la création de bureaux de vente.

i. Extrême-Orient

Les flux d'investissements bruts en 1995 sont les plus élevés au Japon avec 969 millions de FB, suivis par Hong-Kong avec 624 millions de FB et la Corée du Sud avec 415 millions de FB. Pour les autres pays d'Extrême-Orient, les investissements s'élèvent à moins de 50 millions de FB en 1995. Les désinvestissements des entreprises belges en Extrême-Orient sont de 199 millions de FB. Le principal désinvestissement a eu lieu au Japon (-1,1 milliards de FB) et, en Chine, le désinvestissement s'élève à 108 millions de FB. En 1995, les principaux investissements nets belges ont été effectués à Hong-Kong (528 millions de FB)¹⁹ et en Corée du Sud (409 millions de FB).

Les investissements récents en Chine par nos principales entreprises sont, notamment, la création d'une nouvelle verrerie par Glaverbel, la création d'un réseau d'agences dans 12 provinces pour la vente de produits de Solvay, la création d'un joint-venture pour la production de poudre de cobalt dans laquelle Union Minière possède 75%. Enfin, il y a l'extension de la position d'Alcatel par la création d'une nouvelle usine de télécommunication à Shanghai, dans laquelle Alcatel possède 31,65% des actions.

La présence d'entreprises belges en Inde prend le plus souvent la forme d'accords de coopération pour la production locale ou se traduit par l'introduction de produits belges sur le marché local par des agents locaux. Parmi les principales entreprises belges qui se sont récemment implantées en Inde citons : Barco, Bekaert, CMB et Tractebel, cette dernière avec un joint-venture de 50% dans une centrale d'énergie.

Le motif principal des investissements au Japon est la présence sur le marché local et l'accès à une économie fermée. De là le grand nombre d'agences de vente belges. Les nouveaux investissements concernent, entre autres, une usine de fabrica-

19. Hong-Kong est un pays de transit pour les investissements en Chine.

tion de fil de clôtures de Bekaert et une unité de production d'hydroxyde de nickel de l'Union Minière.

La plupart des projets d'investissement d'entreprises belges en Corée du Sud datent de la fin des années '80. Selon l'ambassade belge, les augmentations de capital éventuelles dans ces entreprises sont financées par les bénéfices réalisés sur place. Autre caractéristique : une baisse du nombre de managers belges dans les joint-ventures. Un joint-venture pour la fabrication d'appareils hi-fi de la société PVS electronics de Hasselt constitue un projet d'investissement récent.

En Thaïlande, le principal investissement a été réalisé fin des années '80 par Solvay : deux joint-ventures avec un emploi total de 500 travailleurs. Récemment, Tractebel a conclu un joint-venture (27%) avec British Gas et la firme Victor Buyck a entamé la construction de charpentes métalliques pour le marché local. Il n'a pas été possible d'obtenir des informations sur les tailleries de diamants à Bangkok.

Pour les autres pays asiatiques, mentionnons les principaux projets depuis 1995 :

une usine de chocolat de Callebaut à Singapour
une usine de peintures d'UCB en Malaisie
une tréfilerie de Bekaert en Indonésie.

j. Les pays de l'ALENA

En 1995, le principal investissement belge a été réalisé au Canada avec la reprise de Labatt Brewing Company par Interbrew. La reprise d'une entreprise pour le traitement de déchets et l'acquisition de 50% du contrôle d'une centrale d'énergie par Tractebel et la reprise d'une usine de transformateurs par Pauwels constituent d'autres investissements importants. Au total, les investissements dans le capital d'entreprises canadiennes se sont élevés à 18,9 milliards. Le flux d'investissement brut s'est élevé à 19,2 milliards de FB en 1995.

Aux Etats-Unis, le flux d'investissement brut s'élève à 20,8 milliards de FB mais simultanément 22 milliards de FB sont désinvestis, de sorte que le désinvestissement net des entreprises belges atteint 1,2 milliard de FB en 1995. On dénombre néanmoins une trentaine de nouveaux projets belges en 1995. Les investissements récents ont principalement été réalisés dans le secteur chimique avec Solvay, UCB, Tessenderlo Chemie et Plastiflex Europe. Parmi les investisseurs belges importants, citons Tractebel, qui a acquis le contrôle complet de 15 centrales d'énergie et Delhaize Le Lion avec près de 1300 points de vente, dont 156 nouveaux magasins depuis 1997.

Le monde industriel belge est bien représenté aux Etats-Unis avec 575 implantations, mais le commerce occupe la première place avec une centaine d'implantations²⁰. Le deuxième secteur est l'industrie chimique et des plastiques avec 57 usines. Le troisième secteur représenté est celui de la fabrication de produits minéraux non métalliques avec 43 implantations. Le secteur bancaire et les filiales financières de groupes industriels belges sont également bien représentés aux Etats-unis avec une centaine d'intermédiaires financiers.

L'ambassade au Mexique mentionne que les investissements belges sont en grande mesure déterminés par les circonstances locales telles la réglementation ou l'obtention de commandes publiques, la proximité de matières premières et les

20. Les supermarchés de Food Lion ont été considérés comme une seule implantation

frais de transport entre la Belgique et le Mexique. L'adhésion du Mexique à l'ALENA peut engendrer de nouveaux investissements au Mexique. Depuis 1995, deux nouvelles entreprises se sont installées : Bossal et UCB. Les principales entreprises belges sont : Union Minière, Alcatel (joint-venture 25,14%), Etex, Magotteaux et Bekaert.

k. Les pays du Marché commun MERCOSUR

Depuis 1995, 9 nouveaux projets d'entreprises belges se situent dans les pays du MERCOSUR, les principaux étant :

- une nouvelle usine de câbles d'acier de Bekaert au Brésil;
- deux reprises et une nouvelle usine de Solvay en Argentine et au Brésil;
- un investissement d'UCB en Argentine;
- une entreprise de dragage de Jan De Nul en Argentine.

Les implantations belges dans les pays du MERCOSUR sont d'assez grande dimension avec une moyenne de 175 travailleurs. Le secteur chimique occupe la première place avec 12 usines, suivi de la métallurgie avec 10 usines.

En 1996, le Chili et la Bolivie ont conclu une association avec les pays du MERCOSUR. La plupart des investissements belges dans ces deux pays datent d'avant 1993. Récemment Tractebel a pris le contrôle de trois centrales électriques chiliennes et Bekaert a implanté une nouvelle tréfilerie en Bolivie.

l. Afrique : Congo (ex-Zaire), Tunisie et les autres pays africains

Les informations fournies par l'ambassade belge à Kinshasa confirment que la Belgique maintient des relations économiques avec le Congo. La plupart des 49 entreprises belges sont actives depuis des dizaines d'années dans ce pays. Les investissements récents sont cependant rares depuis 1991. Les principaux projets se situent dans l'agriculture (près de 20.000 travailleurs) et dans l'exploitation minière (10.000 travailleurs) et sont axés sur les exportations de matières premières. Le secteur des services est peu développé par manque d'infrastructures et de facilités de télécommunication. L'industrie manufacturière travaille essentiellement pour le marché local.

Dans le passé, les investisseurs européens en Tunisie ont surtout profité du coût salarial peu élevé et des avantages fiscaux accordés aux entreprises qui travaillent uniquement pour les exportations. En 1995, la Belgique occupe la quatrième place quant au nombre d'entreprises créées en Tunisie. Depuis 1993 une quarantaine de nouvelles entreprises se sont implantées en Tunisie.

TABLEAU 46 Principaux pays d'origine des entreprises en Tunisie, 1995

	Contrôle total		Joint-ventures	Total
	nombre d'entreprises	nombre de travailleurs	nombre d'entreprises	nombre d'entreprises
France	135	11184	198	333
Allemagne	103	15049	64	167
Italie	52	2941	82	134
Belgique	74	7153	51	125

Source : Ambassade de Belgique en Tunisie, Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur.

La plupart des investissements belges se situent sur le littoral. Les ateliers de confection occupent la première place avec 97 entreprises et 13291 travailleurs; l'industrie du cuir avec 8 entreprises et 817 travailleurs occupe la deuxième place. Enfin, on dénombre encore une taillerie de diamants importante.

En 1995, les investissements nets d'entreprises belges dans des entreprises africaines s'élèvent à 247 millions de FB ou 0,4% de l'ensemble des investissements nets. Les principaux investissements ont été réalisés au Maroc (106 millions de FB) où deux nouveaux ateliers de confection ont été implantés ainsi qu'un joint-venture pour l'épuration d'acide phosphorique.

Dans d'autres pays du continent africain, la présence belge est restreinte. Le secteur financier belge est présent dans 19 pays africains. Outre quelques activités commerciales, les entreprises belges sont surtout concernées par le développement de l'infrastructure et des projets de construction.

7. CONCLUSION

L'information sur les implantations belges à l'étranger a essentiellement été fournie par deux grandes enquêtes auprès de nos postes diplomatiques, deux enquêtes sur le licenciement collectif auprès des syndicats et les données de la Centrale des bilans et des rapports annuels. Toutes ces informations ont été stockées dans une banque de données appelée BELMOFI. Cette banque de données est encore incomplète, de sorte que les conclusions ne s'appliquent pas nécessairement à l'ensemble de la population statistique.

Le phénomène de la délocalisation au sens strict, avec destruction d'activités en Belgique est réel mais son ampleur est limitée. Parmi les 9204 filiales d'entreprises belges à l'étranger, 498 cas ont été considérées comme des délocalisations au sens strict. Le groupe de filiales principal résulte de la politique d'expansion des entreprises belges à l'étranger. Le groupe diversification d'activités à l'étranger est essentiellement composé de filiales de service de groupes industriels belges. Le groupe de filiales de la catégorie appelée "pas de délocalisation" comprend surtout des petites agences de vente. Pour 3944 filiales (43%) on n'a pas pu déterminer une catégorie de délocalisation; cependant, il semble s'agir surtout de délocalisations pour cause d'expansion avec présence indispensable à l'étranger.

La tendance des entreprises belges de s'implanter principalement dans les pays voisins est confirmée : les nouvelles filiales se situent surtout en France, aux Pays-Bas, en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni. Depuis 1993, 1578 filiales ont été implantées dans ces cinq pays de l'UE. Ce nombre dépasse la moitié des implantations récentes (53,5%). La création de nouvelles implantations dans les zones de délocalisation classiques de l'Europe du Sud, d'Afrique du Nord, d'Europe Centrale et de l'ensemble de l'Extrême-Orient n'est pas spectaculaire avec 720 implantations nouvelles (24,4%).

Ce sont surtout nos plus grandes entreprises qui réalisent l'expansion à l'étranger : Almabo, Beaulieu, Bekaert, Cockerill Sambre, Etex, Glaverbel, Interbrew, Petrofina, Solvay, Tractebel, UCB et Union Minière.

Les PMO sont également présentes à l'étranger, la plupart par la création d'agences de vente.

B. Les implantations de groupes étrangers en Belgique

Dans la publication de 1994 nous avons fait une première tentative de présenter un aperçu des entreprises belges relevant de groupes étrangers. Sur base des listes des GOM et de l'IWERF nous avons dénombré plus de 542 filiales occupant plus de 100 travailleurs et un emploi total de 295000 unités. Cette banque de données a été élargie à 3081 filiales dont 804 implantations de plus de 100 travailleurs.

Les données sur les implantations belges de groupes étrangers ont été stockées dans la banque de données MULTIBEL (entreprises MULTInationales de groupes étrangers en BELgique). A l'heure actuelle cette banque de données dénombre pour la Belgique 3081 entreprises relevant d'un groupe étranger. Cependant, ce nombre ne représente pas la population totale. L'ensemble de ces implantations relève pour au moins 50% d'un groupe étranger. Quant à la composition de cette banque de données, nous référons à l'annexe 4.

Les entreprises étrangères avec filiales en Belgique sont originaires d'au moins 51 pays différents. Le tableau des pays d'origine est repris dans l'annexe 4. Parmi les 3081 entreprises relevant d'un groupe étranger, il y en a 118 dont le lieu d'implantation des sociétés mères se situe dans au moins deux pays. Dans ces cas, le pays de l'actionnaire principal est sélectionné. Pour les entreprises dont la société mère relève d'un groupe étranger, on a également retenu la nationalité de ce groupe²¹.

21. Par exemple, Tractebel et ses filiales relèvent d'une société mère française et Ford Genk relève d'une entreprise allemande qui, à son tour, relève de Ford Etats-Unis.

L'analyse suivante porte sur l'emploi, les investissements, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée de ces entreprises étrangères.

1. L'EMPLOI

L'emploi total des 3081 entreprises sous contrôle étranger est connu à partir de la "Centrale des bilans" et de "Tendances" pour 2080 entreprises et s'élève à 460.503 emplois²².

L'interaction entre l'économie belge et l'économie française se traduit clairement dans les chiffres d'emploi des entreprises belges sous contrôle français. Les groupes français représentent l'emploi le plus élevé avec 126607 unités. Les Etats-Unis viennent en deuxième position. La progression des entreprises néerlandaises est remarquable : en deux ans, elles contrôlent 5374 emplois supplémentaires. Les entreprises suédoises et suisses augmentent leur emploi. Pour les entreprises des autres pays, l'emploi diminue entre 1993 et 1995. Dans les entreprises dépendant de groupes originaires de nos principaux voisins, France, Allemagne et Royaume-Uni, l'emploi diminue de 11458 unités.

En général, l'emploi diminue dans les entreprises existantes sous contrôle étranger et cette réduction n'est pas compensée par la création d'emplois dans des entreprises nouvelles.

Le tableau suivant donne la répartition de l'emploi par pays d'origine des filiales en Belgique mentionné dans la "Centrale des bilans" et dans "Tendances".

22. Pour 1001 entreprises nous ne disposons pas d'information sur le personnel occupé. Nous avons repris le nombre de travailleurs mentionnés dans la "Centrale des bilans" et "Tendances" pour les banques et les sociétés d'assurance. Quant aux entreprises déposant un compte annuel auprès de la Centrale des bilans, le nombre de travailleurs est connu dans 90% des cas. Pour les entreprises n'ayant pas rempli la rubrique relative au personnel occupé, il s'agit le plus souvent d'une entreprise sans travailleurs. Des entreprises avec un nom similaire ou avec la même adresse disposent parfois de plusieurs numéros de TVA, et constituent donc des entités juridiques différentes, dont une seule occupe des travailleurs. On peut donc supposer que l'absence de réponse signifie le plus souvent peu ou pas d'emploi. Les entreprises ne déposant pas de compte annuel auprès de la "Centrale des bilans" sont le plus souvent des centres d'activités belges des grandes entreprises de droit étranger qui n'ont que peu de personnel.

TABLEAU 47 Pays d'origine des implantations belges de groupes étrangers et emploi en Belgique

	Nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises avec emploi connu	Nombre de travailleurs (chiffre le plus récent "Centrale des bilans et Tendances") ^a	%	Evolution de l'emploi:		
					Dans les entreprises existantes 1993-1995	Dans les entreprises nouvelles à partir de 1994	Total à partir de 1993
France	537	446	126607	27,5	-5922	+70	-5852
Etats-Unis	528	386	86068	18,7	-2535	+1229	-1306
Pays-Bas	477	335	82785	18,0	+4380	+994	+5374
Allemagne	286	216	56734	12,3	-3927	+329	-3598
Royaume-Uni	236	187	27185	5,9	-2060	+52	-2008
Suède	85	73	15891	3,5	+1022	+86	+1108
Suisse	82	69	13966	3,0	+715	+9	+724
Japon	112	93	11943	2,6	-318	+55	-263
Italie	60	53	9785	2,1	-205	+828	+623
Luxembourg	49	37	9541	2,1	-146	+30	-116
Canada	22	18	3069	0,7	-622	+22	-600
Danemark	8	8	2605	0,6	-187	0	-187
Finlande	22	19	2598	0,6	-358	+30	-328
Autre pays d'origine inconnue	577	140	11726	2,4	-85	+192	+1017
Total	3081	2080	460503	100,0	-10248	+3926	-6322

a. La notion de chiffre le plus récent porte sur les données d'emploi de l'année 1995, à l'exclusion de 107 entreprises parmi lesquelles quelques entreprises multinationales importantes, dont seules celles de 1994 sont connues.

Source : Multibel, Centrale des bilans, édition janvier 1997 et Trends Top 30000 1997.

En fonction de l'emploi, les entreprises belges relevant d'un groupe étranger sont réparties comme suit : 61% occupent moins de 100 personnes, 21% de 100 à moins de 250 personnes et 18% plus de 250 travailleurs. Suivant la définition des PME de EUROSTAT, 82% des entreprises étrangères relèvent de la catégorie petites et moyennes entreprises avec moins de 250 personnes occupées. La définition de l'OCDE est plus large et reprend les entreprises jusqu'à 500 travailleurs. Si l'on part de cette définition, 92% des entreprises belges relevant d'un groupe étranger, sont des PME.

Les lois d'expansion de 1959 et 1970 ont incité beaucoup d'entreprises étrangères à s'implanter en Belgique. Ces entreprises multinationales étaient notamment actives dans l'assemblage de véhicules automobiles, l'industrie chimique et l'électronique domestique. Il s'agissait de nouvelles implantations ayant créé des emplois. Aujourd'hui, la situation est tout à fait différente; elle évolue à l'heure actuelle vers la reprise d'entreprises belges par des groupes étrangers, ce qui mène, par les restructurations, à une destruction de l'emploi en Belgique. On assiste aussi à l'internationalisation du secteur des services. On constate qu'en Belgique celui-ci relève de plus en plus de groupes étrangers.

Exprimée en pourcentages, la répartition de l'emploi selon les différents secteurs est la suivante : industrie 54%, services 39%, énergie 4% et construction 3%. Le tableau ci-dessous en donne un aperçu détaillé.

TABLEAU 48 Secteurs en Belgique des implantations belges de groupes étrangers, classés par nombre de travailleurs en Belgique

Nomenclature NACE-BEL	Nombre d'entreprises en Belgique	Nombre de travailleurs	Pourcentage de travailleurs
Industrie chimique	129	48602	10,6
Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques	21	28209	6,1
Industries alimentaires	83	24239	5,3
Fabrication de machines et équipements	75	22911	5,0
Métallurgie	26	19275	4,2
Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication	16	17823	3,9
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	49	13727	3,0
Fabrication de machines et appareils électriques	36	13337	2,9
Travail des métaux	59	11084	2,4
Industrie du caoutchouc et des plastiques	43	9110	2,0
Industrie du papier et du carton	31	7863	1,7
Industrie textile	31	6504	1,4
Fabrication d'autres matériels de transport	8	6099	1,3
Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	17	4036	0,8
Edition, imprimerie, reproduction	27	3422	0,7
Autres industries	46	11722	2,5
Sous-total industrie	697	247963	53,8
Autres services fournis aux entreprises	368	53645	11,6
Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	560	40630	8,8
Intermédiation financière	129	21535	4,7
Hôtels et restaurants	23	12825	2,8
Commerce de détail, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	54	10715	2,3
Assurances	24	10207	2,2

Nomenclature NACE-BEL	Nombre d'entreprises en Belgique	Nombre de travailleurs	Pourcentage de travailleurs
Commerce et réparation de véhicules automobiles et de motocycles; commerce de détail de carburants	80	7530	1,6
Postes et télécommunications	7	6686	1,5
Services auxiliaires des transports	52	4617	1,0
Transports terrestres	31	2671	0,6
Autres services	169	8869	1,9
Sous-total services	1497	180030	39,1
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude	4	17547	3,8
Construction	78	12503	2,7
Autres et secteur inconnu ^a	805	2460	0,5
Total	3081	460503	100,0

a. La branche d'activité est connue pour 2288 entreprises; le nombre de travailleurs pour 2080 entreprises. Dans ce groupe, dont l'emploi n'est pas connu, on relève un grand nombre de filiales d'entreprises étrangères.

Source : Centrale des Bilans, édition janvier 1997 et Tendances Top 30000, 1997

On constate que les investisseurs étrangers sont présents dans un grand nombre de secteurs de l'économie belge.

Il est remarquable que le sous-secteur "Autres services fournis aux entreprises" occupe la première place, précédant l'industrie chimique. Le sous-secteur services aux entreprises relève d'influences étrangères, entre autres par les bureaux de sélection et de fourniture de personnel (22600 emplois), les entreprises de nettoyage industriel (9300 travailleurs), les centres de coordination (6300 emplois) et les entreprises de surveillance (5900 travailleurs).

Les entreprises multinationales du secteur chimique sont concentrées dans la chimie de base (22100 emplois), l'industrie pharmaceutique (9000 emplois) et les produits chimiques (7300 emplois).

Le commerce de gros se situe en troisième position. Seules trois entreprises occupent plus de 1000 travailleurs. Le commerce de gros d'ordinateurs constitue le sous-secteur principal (7500 travailleurs), suivi du commerce de gros de produits pharmaceutiques (5400 travailleurs).

L'industrie des véhicules automobiles se situe à la quatrième place (28209 emplois). En 1995, les cinq constructeurs de véhicules automobiles en Belgique occupaient 22155 travailleurs.

Parmi les autres secteurs industriels à forte participation étrangère citons l'industrie alimentaire (24239 emplois), la métallurgie (19275 emplois), la construction mécanique (22911 emplois) et le travail des métaux (11084 emplois) et la fabrication d'équipements électriques et électroniques (trois sections NACE-BEL : 35196 emplois). Au sein du secteur des services, la présence des firmes financières étrangères est surprenante (21535 emplois).

Si on inclut dans l'analyse les entreprises avec participation minoritaire de capital étranger, la répartition sectorielle se modifie principalement dans le secteur des services.

Le tableau ci-dessous reprend la répartition régionale du nombre d'implantations et de l'emploi. Le nombre d'implantations étrangères est le plus élevé en Flandre. L'emploi des entreprises étrangères est essentiellement concentré dans la région bruxelloise et en Flandre. La Wallonie est moins attractive pour les investisseurs étrangers.

TABLEAU 49 Lieu d'implantation en Belgique des implantations d'entreprises filiales de groupes étrangers

	Nombre d'entreprises	%	Nombre de travailleurs	%
Bruxelles	1083	35	202680	44
Flandre	1333	43	195590	42
Wallonie	427	14	57830	13
Lieu d'implantation inconnu ^a	228	8	4403	1
Total	3081	100	460503	100

a. dont le siège social est à l'étranger

Source : Centrale des Bilans, édition janvier 1997

2. INVESTISSEMENTS

Les données de la "Centrale des bilans" font apparaître qu'au cours de la période 1993-1995 les implantations belges de groupes étrangers ont investi près de 500 milliards de FB par an en Belgique ou à l'étranger. Ce montant ne comprend ni les investissements effectués par les banques et les sociétés d'assurances, ni les investissements de filiales de sociétés mères qui ne déposent pas leurs comptes annuels auprès de la "Centrale des bilans". Le tableau 50 donne un aperçu de la composition de ces investissements²³. Les dépenses pour l'acquisition d'actions des entreprises constituent la majorité des investissements. Ces dépenses passent de 264 milliards de FB en 1993 à 287 milliards de FB en 1995.

23. Les immobilisations financières comprennent les dépenses pour l'acquisition de participations dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles il existe un lien de participation. Les immobilisations corporelles comprennent les dépenses pour l'acquisition de terrains, de bâtiments, d'installations, de machines, de meubles et de matériel roulant, de leasing etc. Les immobilisations incorporelles comprennent les dépenses pour l'acquisition d'octrois, de brevets etc., les dépenses de recherche et développement et les dépenses d'informatique.

TABLEAU 50 Composition des investissements des implantations belges de groupes étrangers, 1993-1995 en milliards FB

	1993		1994		1995	
	Nombre d'entreprises	Montant	Nombre d'entreprises	Montant	Nombre d'entreprises	Montant
Acquisition d'immobilisations incorporelles	360	33,8	400	39,5	404	48,7
Acquisition d'immobilisations corporelles	1637	183,7	1830	200,6	1804	191,2
Acquisition d'immobilisations financières	506	263,9	528	270,2	488	287,3
Total	1712	481,4	1917	510,3	1872	527,2

Source : Centrale des Bilans, édition janvier 1997

Le tableau suivant présente les investissements par pays d'origine effectués par les filiales .

Les entrepreneurs français sont nos principaux investisseurs mais leurs investissements passent entre 1993 et 1995 de 159 à 123 milliards de FB. Les Etats-Unis et l'Allemagne occupent respectivement la deuxième, la troisième place. Leurs investissements varient quelque peu au cours de la période 1993-1995. En quatrième position, se situent les entreprises sous contrôle néerlandais. Tout comme les entreprises suisses, leurs investissements en Belgique augmentent fortement en 1995.

TABLEAU 51 Investissements par les implantations belges de groupes étrangers par pays d'origine, 1993-1995 en milliards FB

	Nombre d'entreprises 1993-1995	Total 1993-1995	1993	1994	1995
France	460	440,0	159,3	157,7	123,0
Etats-Unis	370	250,3	90,5	78,2	81,6
Allemagne	242	202,5	66,3	73,4	62,8
Pays-Bas	349	182,4	51,7	52,7	78,0
Royaume-Uni	184	111,8	18,2	48,8	44,8
Luxembourg	41	89,3	35,7	20,7	32,9
Suisse	64	83,0	18,6	19,4	45,0
Japon	91	40,4	13,3	11,5	15,6

	Nombre d'entreprises 1993-1995	Total 1993-1995	1993	1994	1995
Suède	75	38,5	4,8	14,9	18,8
Italie	51	18,2	6,8	7,8	3,6
Finlande	19	15,8	1,8	8,9	5,1
Canada	18	8,8	3,8	3,7	1,3
Irlande	6	2,0	0,3	1,4	0,3
Espagne	5	1,8	0,1	0,5	1,2
Autres	133	34,1	10,2	10,7	13,2
Total investissements connus	2108	1518,9	481,4	510,3	527,2
Sans information sur les investissements	973				
Total général	3081				

Source : Centrale des Bilans, édition janvier 1997

3. CHIFFRE D'AFFAIRES ET VALEUR AJOUTÉE

Le chiffre d'affaires constitue un autre critère de mesure du poids des entreprises étrangères en Belgique. La banque de données reste limitée aux entreprises ayant publié leur chiffre d'affaires et leur valeur ajoutée en 1993 et 1995 et occupant plus de 10 travailleurs²⁴. Le tableau distingue les entreprises relevant d'un groupe étranger et les entreprises belges.

24. 60% des entreprises ont publié leur compte annuel de 1993 et 1995. La contrainte complémentaire que les trois variables pour les deux années soient positives et que le nombre de travailleurs soit supérieur à 10, a réduit la banque de données à 8014 entreprises. Par rapport au fichier INS total, les grandes entreprises de 50 travailleurs et plus représentent 68% de l'ensemble, tandis que les petites entreprises de moins de 50 travailleurs sont faiblement représentées

TABLEAU 52 Chiffre d'affaires des entreprises de plus de 10 travailleurs, par nationalité, en milliards de FB, 1993-1995, en prix courants

	Nombre d'entreprises	%	Chiffre d'affaires en 1993	Chiffre d'affaires en 1995	Augmentation moyenne du chiffre d'affaires par an - en % -
<i>Implantations belges de groupes étrangers</i>					
Chiffre d'affaires en hausse entre 1993 et 1995	827	66	2748	3497	+12,8
Chiffre d'affaires en baisse entre 1993 et 1995	423	34	1125	947	-8,3
Sous-total	1250	100	3873	4444	+7,1
<i>Entreprises belges</i>					
Chiffre d'affaires en hausse entre 1993 et 1995	4372	65	2189	2869	+14,5
Chiffre d'affaires en baisse entre 1993 et 1995	2392	35	1160	959	-9,1
Sous-total	6764	100	3349	3828	+6,9
Total entreprises					
Chiffre d'affaires en hausse entre 1993 et 1995	5199	65	4936	6366	+13,6
Chiffre d'affaires en baisse entre 1993 et 1995	2815	35	2285	1906	-8,7
Total	8014	100	7221	8272	+7,0
Part des groupes étrangers	16%		54%	54%	

Source : Centrale des Bilans, édition janvier 1997

Parmi les entreprises occupant plus de 10 travailleurs, un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires est réalisé par 1250 entreprises sous contrôle étranger. Deux entreprises sur trois augmentent leur chiffre d'affaires au cours de la période 1993-1995, tant pour celles relevant d'un groupe étranger que parmi les sociétés belge.

Quant au critère de la valeur ajoutée par travailleur, nous notons des différences importantes.

En effet, la valeur ajoutée par travailleur est plus élevée dans les entreprises d'origine étrangère. En 1995 la valeur ajoutée moyenne par travailleur pour les entreprises de plus de 10 travailleurs dans les filiales étrangères s'élève à 3,8 millions de FB et dans les entreprises belges à 2,2 millions de FB. Notez que l'échantillon d'entreprises reste limité à 6092 entreprises, par manque d'information.

Une étude de Fabrimetal donne des résultats similaires²⁵. Au cours de la période 1991-1995 la valeur ajoutée moyenne par travailleur des entreprises étrangères y atteignait 2,34 millions de BF tandis que pour les entreprises belges la moyenne s'élevait à 2,02 millions de FB, soit une différence de 16%.

25. Fabrimetal, "Les entreprises étrangères dans les secteurs Fabrimetal en 1977", Etudes économiques, n° 56, juin 1997, 12 p.

On note également une hausse globale de la productivité de travail entre 1991 et 1995. La croissance de la valeur ajoutée par travailleur est aussi plus élevée que pour les entreprises étrangères (voir tableau 54). Cela signifie que les entreprises étrangères en Belgique ont connu entre 1991 et 1995 une croissance moyenne de productivité de 4,2% tandis que les entreprises belges n'atteignent que 2,1%. Il s'agit d'une différence moyenne de 2,1%, qui est cependant plus élevée dans les secteurs industriels, où elle atteint 2,3% au cours de la même période.

TABLEAU 53 Valeur ajoutée moyenne par travailleur des entreprises occupant plus de 10 travailleurs par nationalité, en milliards de FB, 1991-1995, en prix réels (a)

	Nombre d'entreprises	1991	1993	1995
<i>Implantations belges de groupes étrangers</i>				
Sous-total industrie	410	2,436	2,556	2,887
Total	943	3,238	3,388	3,817
<i>Entreprises belges</i>				
Sous-total industrie	1838	1,968	2,029	2,129
Total	5149	2,032	2,109	2,211
Total entreprises				
Sous-total industrie	2248	2,053	2,125	2,267
Total (b)	6092	2,219	2,307	2,459

- a. La valeur ajoutée hors TVA d'une entreprise est calculée d'après le compte de résultats et est égale à la différence entre les revenus d'entreprise et les coûts d'entreprise, notamment les achats de biens commerciaux, de matières premières, de services et de biens divers; La moyenne a été calculée au niveau de l'ensemble des entreprises

$$\sum_i (\text{valeur ajoutée}_i / \text{travailleurs}_i) / \text{nombre d'entreprises}$$

et non sur la moyenne $\sum_i \text{valeur ajoutée}_i / \sum_i \text{Travailleurs}_i$.

- b. Seulement 6092 entreprises, sur les 8014 pour lesquelles on dispose d'informations sur la valeur ajoutée en 1993 et 1995, fournissent cette information pour 1991.

Source : Centrale des bilans, édition 1995 et janvier 1997

TABLEAU 54 Valeur ajoutée moyenne par travailleur des entreprises occupant plus de 10 travailleurs, par nationalité, 1991-1995, croissance annuelle moyenne

	Nombre d'entreprises	1991-1993 %	1993-1995 %	1991-1995 %
<i>Implantations belges de groupes étrangers</i>				
dont industrie	410	2,4	6,3	4,3
Total	943	2,3	6,1	4,2
<i>Entreprises belges</i>				
dont industrie	1838	1,5	2,4	2,0
Total	5149	1,9	2,4	2,1
<i>Total entreprises</i>				
dont industrie	2248	1,7	3,3	2,5
Total	6092	2,0	3,2	2,6

.Source : Centrale des bilans, édition 1995 et janvier 1997

La différence de productivité du travail entre les entreprises étrangères et belges dépend notamment de la répartition sectorielle, de la structure de groupe des entreprises et de la taille de l'entreprise.

Les investissements étrangers sont concentrés dans les secteurs à haute productivité du travail tels l'industrie chimique et le commerce de gros. La productivité moyenne du travail dans les entreprises chimiques étrangères s'élève à 4,040 millions de FB et celle des entreprises belges à 2,734 millions de FB en 1995. Pour le commerce de gros ces montants s'élèvent respectivement à 4,076 et 2,449 millions de FB. Dans l'industrie des plastiques, la métallurgie et la fabrication de produits métalliques les filiales étrangères enregistrent également une valeur ajoutée supérieure par travailleur. Pour les années 1993 et 1995 on note, dans presque tous les secteurs, une valeur ajoutée plus élevée par travailleur dans les entreprises d'origine étrangère.

Les entreprises belges sont davantage concentrées dans les secteurs à faible productivité du travail : textile, confection, construction et commerce de détail.

Ensuite, les filiales de groupes étrangers peuvent recourir aux techniques avancées de financement et de management, à l'innovation et aux technologies en vigueur dans la maison mère. Il existe également une plus grande concurrence entre les filiales d'un même groupe, ce qui entraîne une augmentation de la productivité du travail dans les filiales belges. Quant aux entreprises belges, il y a moins d'entreprises liées.

La Centrale des bilans démontre que 3557 entreprises, soit 53% des 6092 entreprises observées, sont autonomes (pas de participation d'entreprise belge ou étrangère dans leur capital) et que 4347 entreprises, soit 64%, n'ont pas de participations dans d'autres entreprises. 2574 remplissent ces deux conditions. Cela signifie que 38% des entreprises belges de plus de 10 travailleurs sont indépendantes et ne relèvent pas d'une structure de groupe.

Enfin, examinons si la taille de l'entreprise constitue un facteur explicatif quant au niveau de la valeur ajoutée par travailleur. Les chiffres indiquent, pour les quatre

catégories de taille, une valeur ajoutée par travailleur plus élevée dans les entreprises étrangères. La différence dans la valeur ajoutée par travailleur est la plus élevée dans les entreprises les plus petites. Notons que pour un grand nombre de petites entreprises la valeur ajoutée par travailleur n'est pas connue, on n'obtient qu'une vue biaisée de la valeur de cette donnée.

TABLEAU 55 Valeur ajoutée moyenne par travailleur en Belgique des entreprises de plus de 10 travailleurs par nationalité et par taille, en millions de FB, 1995

	Implantations belges de groupes étrangers		Entreprises belges	
	Nombre d'entreprises	Valeur ajoutée par travailleur	Nombre d'entreprises	Valeur ajoutée par travailleur
de 11 à 49 travailleurs	376	4,845	4875	2,296
de 50 à 99 travailleurs	233	3,417	1110	2,173
de 100 à 250 travailleurs	332	3,307	520	1,866
plus de 250 travailleurs	309	2,975	259	2,215
Total	1250	3,708	6764	2,240

.Source : Centrale des bilans, édition 1995 et janvier 1997

La productivité du travail plus élevée dans les implantations étrangères en Belgique peut également résulter de la destruction d'emplois plus élevée dans les entreprises sous influence étrangère. Le chapitre IV.C sur le licenciement collectif fait apparaître que les groupes étrangers licencient plus de travailleurs par licenciement collectif que les entreprises belges. Dans le groupe de 8014 entreprises de plus de 10 travailleurs, la destruction d'emplois s'élevait, entre 1993 et 1995, à 8444 travailleurs dans les entreprises étrangères alors que, simultanément, dans les entreprises belges la création d'emplois était de 24359 travailleurs.

4. CONCLUSION

Les principales conclusions de l'analyse des 3081 filiales de groupes étrangers en Belgique sont :

- que les trois principaux pays d'origine de groupes étrangers présents dans la vie économique belge sont la France (17,4%), les Etats-Unis (17,1%) et les Pays-Bas (15,5%);
- que l'emploi total des entreprises étrangères s'élève à 460500 unités. Les chiffres réels sont quelque peu plus élevés étant donné que la Centrale des bilans et Tendances n'ont pu fournir des informations pour 1000 entreprises. Entre 1993 et 1995, on note une baisse de l'emploi dans les entreprises étrangères. Le nombre de travailleurs dans les entreprises avec capital étranger majoritaire est réparti comme suit : 54% dans l'industrie, 39% dans les services, 4% dans l'énergie et 3% dans la construction;
- que les groupes étrangers en Belgique sont le plus actifs dans les secteurs suivants : chimie, énergie, métallurgie et produits métalliques, commerce de gros et de détail, alimentation, services aux entreprises et institutions financières;
- qu'entre 1993 et 1995, 821 milliards de FB ont été investis dans l'acquisition de participations par leurs filiales belges;
- qu'il n'y a pas de différence, dans l'évolution du chiffre d'affaires de 1993 à 1995, entre les entreprises d'origine étrangère et les entreprises belges, pour les entreprises de plus de 10 travailleurs. Cependant, la productivité du travail est plus élevée dans les entreprises étrangères mais ce phénomène n'est pas sans rapport avec les secteurs où les groupes étrangers sont actifs et avec l'évolution inverse de l'emploi : création d'emplois dans les entreprises belges et destruction d'emplois dans les entreprises d'origine étrangère.

4

Causes et conséquences de la délocalisation à partir de la Belgique

Ce chapitre traite des causes et de certains effets des délocalisations, au sens strict et au sens large. La délocalisation au sens strict désigne le transfert d'activités vers l'étranger. La délocalisation au sens large concerne l'implantation à l'étranger d'activités potentiellement réalisables en Belgique, mais dont l'expansion à l'étranger ne provoque pas, en principe, de réduction d'activité en Belgique¹.

La partie A traite des motifs des investissements et des participations belges à l'étranger ; elle porte sur la délocalisation au sens large. La distinction est faite entre les motifs des implantations industrielles et des implantations relatives aux activités de services. Les chiffres pour les implantations industrielles sont subdivisés en 9 régions.

Les données concernant les motifs sont principalement basées sur les réponses à une question ouverte (sans alternatives prédéterminées) sur les raisons de l'implantation. Cette question figurait dans une enquête concise (une fiche d'une seule page) distribuée par les ambassades belges aux filiales d'entreprises belges à l'étranger.

La partie B présente les résultats d'une enquête plus détaillée menée auprès de 214 filiales d'entreprises belges dans un nombre limité de pays. Il s'agit également d'une analyse des causes des délocalisations de toute catégorie. Les motifs mentionnés par les répondants ont été confrontés ensuite à des données objectives telles que les coûts salariaux et les marchés sur lesquels les filiales écoulent leur production. Un deuxième volet traite des effets directs et indirects de l'activité de ces 214 implantations, tant pour la Belgique que pour le pays d'accueil. Un troisième volet est consacré aux évolutions récentes telles que rapportées par les entreprises ayant répondu à l'enquête, avec une attention particulière pour les activités de haute technologie et pour celles de R et D effectuées dans les implantations à l'étranger.

Dans la partie C, on tente de voir dans quelle mesure il peut y avoir une relation entre certains licenciements collectifs survenus en Belgique au cours de la période 1990-1995 et des délocalisations au sens strict. L'analyse se fonde sur les résultats d'une enquête menée auprès des 3 syndicats nationaux et portant sur les demandes de licenciement collectif. Cette enquête cherche également à connaître les raisons qui sont à l'arrière-plan des licenciements collectifs, qu'ils soient liés ou non à une délocalisation.

1. Pour une définition plus détaillée des catégories de délocalisation, voir le chapitre 1.

A. Les causes ou motifs de la présence d'entreprises belges à l'étranger

1. INTRODUCTION

Cette partie analyse les motifs à la base de la présence d'entreprises belges à l'étranger. L'étude du BFP sur la délocalisation, publiée en 1994, s'était déjà intéressée aux principales motivations de la présence à l'étranger. Les résultats actuels sont affinés (le nombre d'alternatives en matière de motivations à été augmenté) et d'une portée plus étendue (l'échantillon de filiales d'entreprises belges à l'étranger a été doublé)². De plus, une distinction est apportée entre les motivations d'une implantation industrielle et celles d'une implantation de services.

Comme ce fut le cas en 1994, l'information est essentiellement basée sur les résultats de deux (nouvelles) enquêtes organisées en 1995-96 par l'intermédiaire des postes diplomatiques belges à l'étranger³. Dans ces enquêtes, les filiales étrangères d'entreprises belges ont été questionnées sur les raisons qui avaient motivé leur présence dans le pays d'accueil. La plupart ont pu formuler librement leur réponse.⁴ D'autres sources ont été, entre autres, la presse et l'enquête auprès des organisations syndicales à propos des licenciements collectifs⁵. A l'exclusion de l'enquête des syndicats⁶, l'exploitation des autres sources ne s'est pas faite sur base d'une liste préétablie de motifs.

Le groupe de 1219 entreprises dont les motifs de leur présence à l'étranger sont connus, ne peut pas être considéré comme un échantillon représentatif de l'ensemble du groupe de 9204 implantations avec participation belge recensée dans le fichier BELMOFI. C'est dû au fait que les enquêtes des postes diplomatiques sont surreprésentées dans les résultats du groupe de 1219 implantations. Ainsi, le nombre d'implantations exerçant une activité industrielle (715) est plus élevé que celui des implantations dans le commerce, la construction ou les secteurs de service (482), alors que les proportions sont inverses dans l'ensemble du fichier.

-
2. Pour 1219, sur un total de 9204 entreprises établies à l'étranger, contrôlées par, ou avec une participation minoritaire d'une entreprise belge, un ou plusieurs motifs de la présence et/ou de l'investissement belge ont pu être saisis. Ainsi le nombre de motifs mentionnés est de 1730. Chaque implantation à l'étranger a donc mentionné 1,4 motif en moyenne. Il est exceptionnel que plus de trois motifs par cas aient été mentionnés.
 3. Dans au moins 811 (ou 66,5%) des 1219 implantations, l'information sur les motifs provenait exclusivement des deux nouvelles enquêtes organisées par les ambassades. Il s'agit de la fiche et de l'enquête détaillée (voir note suivante en bas de la page) envoyées par les ambassades, dont les résultats ont été obtenus fin 1995, début 1996. Dans 183 implantations (ou 15%) l'enquête des ambassades était la source principale des motifs mais des informations ont également été obtenues par la presse ou l'enquête auprès des organisations syndicales. Dans 87 implantations (ou 7,1%) la presse était la seule source des motifs et dans 37 (ou 3%) les organisations syndicales. Pour 101 implantations (ou 8,3%) l'information sur les motifs a été obtenue de différentes autres sources (services publics, rapports, rapports annuels ...).
 4. Un groupe restreint de 214 filiales a également répondu à un questionnaire détaillé dans lequel la question concernant les "motifs qui sont à la base des décisions d'investissement" présentait un certain nombre d'alternatives précises. Les résultats de cette enquête plus approfondie sont présentés séparément dans la partie B, "Résultats de l'enquête restreinte ..." mais sont également repris dans les tableaux de cette partie.
 5. Les implantations étrangères concernées par un licenciement collectif en Belgique avec délocalisation vers l'étranger ont été ajoutées au fichier BELMOFI, pour autant qu'elles n'y figuraient pas encore, sur base d'autres sources.
 6. Il s'agit de la liste des motifs de licenciement collectif lorsque celui-ci était lié à une délocalisation vers l'étranger. Les réponses données sur base de cette liste sont analysées séparément dans la partie C qui traite de l'enquête des organisations syndicales ; elles sont néanmoins reprises dans les totalisations de la présente partie.

2. RÉSULTATS

Les motivations de la présence à l'étranger semblent être fortement différentes pour les implantations industrielles et pour les implantations d'activités de service. Toutefois, dans le paragraphe a, qui compare les données actuelles à celles de l'étude de 1994, nous ne présentons que des chiffres agrégés. La partie b traite des différences entre l'industrie et les services et la liste des motifs y est affinée. La partie c rend compte des variations de l'importance relative des motifs de la présence belge en fonction des différentes régions du monde et des blocs économiques où elles sont implantées. La partie c présente uniquement des chiffres pour les implantations industrielles⁷.

a. Comparaison avec l'étude de 1994 du Bureau du Plan

Dans le tableau 56, les motifs invoqués pour les 1219 implantations ont été regroupés de la même façon que dans l'étude de 1994.

TABLEAU 56 Motifs de la présence d'entreprises belges à l'étranger

Motifs ^a	Etude Bureau du Plan 1994 situation 1993		Etude actuelle des motifs, situation 1995 ^b	
	Nombre de mentions	%	Nombre de mentions	%
Présence sur le marché (groupe 1)	263	30,5	576	33,3
Extension, expansion (groupe 1)	172	20,0	427	24,7
Restructuration, globalisation (groupe 2)	101	11,7	177	10,2
Main-d'oeuvre, coût salarial (groupe 3)	120	13,9	181	10,5
Matières premières, transport (groupe 4)	62	7,2	131	7,6
Mesures et réglementations des pou- voirs publics (groupe 5)	111	12,9	150	8,7
Autres motifs (groupes 4, 6)	32	3,7	88	5,1
Total	861	100	1730	100

a. Pour faciliter la comparaison avec les tableaux 57, 58 et 59, chaque motif est suivi par le numéro du groupe dont il relève.

b. Y compris les mentions de l'étude précédente à condition que l'entreprise concernée soit toujours une filiale de la maison mère belge.

Le nombre de motifs mentionnés a augmenté de 861 à 1730⁸. Dans l'étude actuelle le poids des deux motifs les plus cités : "présence sur le marché" (33,3%) ainsi que "extension et expansion" (24,7%), motifs déjà prédominants dans l'étude de 1994 avec respectivement 30,5% et 20%, a encore augmenté. Cette progression est compensée par la diminution du poids relatif des mentions "main-d'oeuvre ou coût salarial" (10,5% à l'heure actuelle) ainsi que "mesures et réglementations des pouvoirs publics" (8,7% à l'heure actuelle). Le glissement des

7. Les lecteurs qui s'intéressent à l'information spécifique par pays pour l'ensemble des implantations (tant de l'industrie que des services) peuvent consulter l'analyse par pays à l'annexe 6.

8. Au total, plus de 2000 motifs sont connus mais nous n'avons utilisé que les mentions relatives aux implantations pour lesquelles on savait si elles exerçaient une activité industrielle ou une activité de service.

parts exprimées en pourcentage est en réalité plus grand que ce qu'indiquent les chiffres du tableau étant donné que les mentions de l'étude de 1994 sont également reprises dans les chiffres actuels (pour autant que l'entreprise concernée soit toujours une filiale d'une maison mère belge).

Il ne faudrait cependant pas considérer que ces chiffres représentent l'évolution réelle des motifs de la présence belge à l'étranger. Le poids accru des deux motifs "présence sur le marché" et "extension et expansion" est surtout imputable à l'augmentation de la part des implantations exerçant des activités de service⁹. Pour cette raison, nous ne donnerons plus, à partir de la partie b, que des chiffres présentés séparément pour les implantations industrielles et les implantations de services.

b. Analyse détaillée par groupe de motifs pour des implantations industrielles et des implantations de services

Dans le tableau 57, les groupes de motifs mentionnés pour justifier la présence et/ou des investissements à l'étranger sont subdivisés. Il s'agit à nouveau d'une subdivision introduite par le BFP. Au niveau du contenu, elle correspond aux réponses des entreprises questionnées. Les tableaux suivants ne tiennent pas compte des mentions relatives aux 22 implantations relevant des industries primaires ou extractives dont le motif d'implantation était connu. Ces chiffres sont toutefois repris dans le tableau 56.

La répartition services/industrie a été faite sur base de l'activité de la filiale étrangère et non sur celle de la maison mère en Belgique. Les secteurs "construction, commerce et services" comprennent en effet des agences de vente et des représentations à l'étranger d'entreprises dont l'activité relève de l'industrie en Belgique. Le groupe industrie comprend également des implantations ayant une activité industrielle à l'étranger mais dont la maison mère belge n'exerce qu'une activité commerciale dans notre pays.

Le premier groupe rassemble tous les motifs tels que "croissance", "expansion", "accès plus facile au marché local", "marchés en expansion", ... qui sont uniquement liés à l'augmentation du chiffre d'affaires global de l'entreprise multinationale concernée¹⁰. Ce groupe correspond aux motifs "présence sur le marché" et "extension, expansion" du tableau 56. Les autres groupes de motifs correspondent directement aux groupes du tableau 56.

9. Essentiellement suite à la nouvelle enquête organisée via les ambassades, qui était orientée autant sur les entreprises de service que sur les entreprises industrielles.

10. Deux motifs ne sont toutefois pas incorporés à ce premier groupe : la présence à l'étranger pour éviter des droits d'entrée locaux ou pour obtenir des commandes publiques. Ces motifs sont repris dans le groupe 5.

TABLEAU 57 Motifs pour la présence belge à l'étranger dans des activités industrielles et de services

	Industrie		Construction, commerce et services	
	Nombre de mentions	Pourcentage	Nombre de mentions	Pourcentage
<i>Groupe 1 : présence sur le marché/expansion</i>	545	50,5	453	72,2
présence sur le marché/accès plus facile au marché	289	26,8	284	45,3
marchés en expansion	29	2,7	53	8,5
expansion	227	21,8	116	18,5
<i>Groupe 2 : globalisation/restructuration</i>	100	9,3	77	12,3
stratégie de globalisation	52	4,8	70	11,2
restructuration, rationalisation	48	4,4	7	1,1
<i>Groupe 3 : facteur travail</i>	154	14,3	25	4,0
coût salarial moins élevé	132	12,2	19	3,0
présence de personnel qualifié et know-how	17	1,6	6	1,0
conditions de travail plus souples	5	0,5	0	0,0
<i>Groupe 4 : autres facteurs de production</i>	104	9,6	18	2,9
disponibilité ou coût de l'énergie et/ou des matières premières	47	4,4	3	0,5
coûts de transport	54	5,0	12	1,9
prix de terrains, espace	2	0,2	1	0,2
équipement, machines et bâtiments	1	0,1	2	0,3
<i>Groupe 5 : pouvoirs publics</i>	114	10,6	35	5,6
dévaluations ou dépréciations compétitives de la monnaie du pays d'accueil	14	1,3	1	0,2
infrastructures du pays d'accueil	2	0,2	1	0,2
avantages spéciaux dans le pays d'accueil :				
<i>avantages fiscaux</i>	32	3,0	12	1,9
<i>subsides</i>	16	1,5	2	0,3
<i>Treuhandanstalt</i>	15	1,4	1	0,2
<i>autres avantages + non spécifiés</i>	9	0,8	4	0,6

	Industrie		Construction, commerce et services	
	Nombre de mentions	Pourcentage	Nombre de mentions	Pourcentage
restrictions légales ou réglementaires dans le pays d'accueil :				
<i>éviter les taxes à l'importation, l'obligation de local content, etc.</i>	12	1,1	2	0,3
<i>commandes publiques</i>	4	0,4	7	1,1
restrictions réglementaires en Belgique				
<i>réglementations environnementales</i>	9	0,8	0	0,0
<i>restrictions réglementaires autres que celles relative au travail</i>	1	0,1	5	0,8
<i>Groupe 6 : autres motifs</i>	<i>62</i>	<i>5,7</i>	<i>19</i>	<i>3,0</i>
diversification	25	2,3	5	0,8
raisons techniques/synergies	7	0,6	0	0,0
reprise d'un concurrent	6	0,5	0	0,0
acquisition de brevets ou de licences	2	0,2	1	0,2
projets en cours	3	0,3	5	0,8
exploration en vue d'investissements futurs	2	0,2	1	0,2
autres raisons spécifiques	17	1,6	7	1,1
Total				
Nombre de mentions des motifs	1079	100	627	100
Nombre d'implantations	715		482	

Le tableau 57 indique que, dans les implantations ayant une activité industrielle, 50,5% des motifs mentionnés relèvent du groupe 1 "présence sur le marché / expansion". Pour les implantations qui ont une activité commerciale ou de service ce pourcentage atteint même 72,2%.

La répartition des motifs dans le groupe 1 fait apparaître que la nécessité d'une production à proximité du débouché (mentionnée explicitement dans le motif "présence sur le marché/accès plus facile au marché" et, implicitement, dans le motif "marchés en expansion") est plus contraignante pour les implantations dont l'activité relève de services que pour celles ayant une activité industrielle. Nonobstant cette différence, cette raison, avec 29,5% (26,8% + 2,7%) des mentions, vient également en tête pour les implantations exerçant une activité industrielle.

Le groupe 2 comprend deux motifs : "stratégie de globalisation" et "restructuration, rationalisation". Les deux motifs font référence à une stratégie axée sur

l'augmentation des gains de l'entreprise au niveau mondial. Cette stratégie peut tout aussi bien viser à augmenter le chiffre d'affaires total qu'à réduire les coûts de production. En ce qui concerne la "stratégie de globalisation", l'accent est mis davantage sur l'augmentation du chiffre d'affaires global. Pour les implantations dont la motivation relève de "restructuration, rationalisation", il s'agit le plus souvent de réduction des coûts de production. Dans ce groupe figurent pas mal de cas de délocalisation liés à des licenciements collectifs en Belgique.

Il existe de grandes différences entre les implantations industrielles et les implantations exerçant une activité de service. Le motif "restructuration, rationalisation" qui indique plutôt une réduction des coûts, joue, avec 4,4% des mentions, un plus grand rôle pour les implantations industrielles que pour les implantations dans la construction ou les secteurs de services (1,1%). La "stratégie de globalisation", qui paraît plus positive, recueille 11,2% pour les services et 4,8% pour l'industrie. Cette différence confirme le poids plus important d'une stratégie d'expansion et d'extension des marchés pour des implantations exerçant une activité de service.

Le coût "salarial global moins élevé", motif qui fait partie du troisième groupe, obtient 12% des mentions dans l'industrie et seulement 3% dans les implantations exerçant une activité de service. Dans un certain nombre de cas, la présence de personnel qualifié (dont relève également le know-how) est un motif mais, pour les implantations industrielles, leur nombre est limité par rapport à celui obtenu par le motif "coût salarial". Ceci pourrait indiquer que, en général, les entreprises ne sont pas contraintes à s'implanter à l'étranger pour trouver suffisamment de personnel compétent. Les conditions de travail plus souples jouent un rôle moins important comme facteur d'implantation, même pour les activités industrielles.

Le quatrième groupe présente les motifs ayant trait à d'autres facteurs de production. Le motif "transport" peut porter tant sur les coûts de transport de produits intermédiaires ou de matières premières que sur les coûts de transport vers les marchés ou la firme effectue ses livraisons. Le motif "disponibilité ou coût de l'énergie et/ou des matières premières" obtient 4,4% des mentions dans l'industrie. Il s'agit du motif principal pour des implantations dans l'agriculture ou l'industrie extractive, mais celles-ci ne sont pas reprises dans le tableau. Parmi les 22 implantations exerçant une telle activité, pour lesquelles on connaît les motifs de la présence belge, 15 ont mentionné la disponibilité ou le prix coûtant de l'énergie et/ou des matières premières comme motif.

Le cinquième groupe comprend l'ensemble des facteurs contrôlés directement par les pouvoirs publics belges ou étrangers. Ce groupe représente 10,6% des motifs mentionnés par les implantations industrielles et 5,6% des motifs invoqués pour les services. Les "avantages spéciaux attribués par le pays d'accueil" constituent le sous-groupe le plus important. Les avantages fiscaux (3%), les subsides (1,5%), les conditions avantageuses offertes par la Treuhandanstalt d'entreprises dans l'ex-RDA (1,4%) et d'autres avantages (0,8%) représentent 6,7% du total des motifs mentionnés pour l'industrie.

Pour les implantations industrielles, les autres motifs de ce groupe sont, par ordre d'importance décroissante : les dévaluations compétitives (1,3%), éviter les droits d'importation, l'obligation de "local content" (1,1%), les mesures environnementales en Belgique (0,8%), l'obtention de commandes publiques (0,4%), l'infrastructure dans le pays d'accueil (0,2%) et, enfin, restrictions réglementaires autres que celles relatives au travail en Belgique (0,1%). Quant aux implantations de service, l'obtention de commandes publiques (1,1%) et les autres restrictions réglementaires autres que celles du travail (0,8%) jouent un rôle plus important que dans l'industrie.

Le groupe 6 comprend un certain nombre de motifs variés ne pouvant pas être repris dans un des groupes ci-dessus. Le motif le plus important dans ce dernier

groupe est celui de la "diversification" avec 2,3% du total des mentions dans les implantations industrielles. D'autres motifs cités pour justifier le démarrage ou la reprise (prises de participation) d'une activité industrielle à l'étranger sont : des raisons techniques/des synergies (0,6%), la reprise d'un concurrent (0,5%), l'acquisition de brevets ou licences (0,2%), l'existence de projets temporaires en cours (0,3%), l'exploration en vue d'investissements futurs (0,2%). Pour les services, seuls la diversification (0,8%) et les projets temporaires en cours (0,8%) ont une certaine importance.

17 mentions pour les implantations industrielles et 7 mentions pour les services étaient trop spécifiques pour être reprises dans l'un ou l'autre groupe.

c. Analyse par groupe de pays

L'importance relative des motifs pour la présence belge diffère fortement entre les filiales industrielles et celles des services, mais leur poids varie en outre en fonction du pays ou de la région géographique concernés. Pour l'analyse qui suit, qui concerne exclusivement les implantations *industrielles*, on distingue 9 régions différentes. Avec 347 implantations et 516 mentions (voir en bas du tableau 58), l'Union européenne (15 pays membres) + AELE¹¹ constitue la région la plus représentée dans l'analyse. En plus, 341 des 347 implantations concernées se situent au sein de l'Union européenne.

Les autres régions sont : les pays du CEFTA¹² (la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie, la Slovénie, la Tchéquie); le reste de l'Europe centrale, les pays de l'ex-URSS et la Turquie; l'Afrique (principalement l'Afrique du Nord); les pays de l'ALENA (USA, Canada, Mexique); l'Amérique du Sud et du Centre; les pays EAEC (East Asia Economic Caucus); les autres pays d'Extrême-Orient (Bangladesh, Inde, Myanmar, Pakistan, Sri Lanka); l'Océanie (la Nouvelle Zélande et l'Australie).

11. Les motifs pour les pays de l'AELE ne concernent que 4 implantations industrielles en Norvège, 1 en Suisse et 1 à Malte.

12. CEFTA signifie "Central European Free Trade Association".

TABLEAU 58 Motifs de la présence d'implantations industrielles belges, par région du monde

	Union euro- péenne + AELE	CEFTA ^a	Reste Europe cen- trale, ex URSS et Turquie ^b	Afrique ^c
	%	%	%	%
<i>Groupe 1 : présence sur le marché/expansion</i>	46	42	70	21
présence sur le marché/accès plus facile au marché	22	13	32	18
marchés en expansion	2	3	12	0
expansion	22	26	26	3
<i>Groupe 2 : globalisation/restructuration</i>	11	14	6	5
stratégie de globalisation	5	10	6	3
restructuration, rationalisation	6	4	0	2
<i>Groupe 3 : facteur travail</i>	11	22	12	39
coût salarial moins élevé, conditions de travail plus souples	9	22	12	39
présence de personnel qualifié et know-how	2	0	0	0
<i>Groupe 4 : autres facteurs de production</i>	9	16	9	8
disponibilité ou coût de l'énergie et/ou des matières premières, terrains, bâtiments	5	9	3	6
coûts de transport	4	7	6	2
<i>Groupe 5 : pouvoirs publics</i>	13	3	3	26
dévaluations ou dépréciations compétitives de la monnaie du pays d'accueil	2	0	0	0
avantages spéciaux dans le pays d'accueil	9	2	3	21
droits d'importation/commandes publiques dans le pays d'accueil	1	1	0	3
réglementations en Belgique (environnement, ...)	1	0	0	2
<i>Groupe 6 : autres raisons</i>	10	1	0	2
<i>Total %</i>	100	100	100	100
<i>Nombre de mentions des motifs</i>	516	89	34	62
<i>Nombre d'implantations</i>	347	63	18	36

a. Les pays CEFTA sont : Hongrie, Pologne, Slovaquie, Slovénie, Tchéquie,

b. Albanie, Bulgarie, Croatie, Serbie, Bosnie, Macédoine, Roumanie.

c. Presque uniquement l'Afrique du Nord.

TABLEAU 59 Motifs de la présence d'implantations industrielles belges, par région du monde (suite du tableau 58)

	ALENA ^a	Améri- que du Sud et du Centre	EAEC ^b	Autres Extrême- Orient ^c	Océanie
	%	%	%	%	%
<i>Groupe 1 : présence sur le marché/expansion</i>	77	71	51	38	54
présence sur le marché/accès plus facile au marché	42	48	38	16	46
marchés en expansion	3	0	4	4	0
expansion	32	23	9	18	8
<i>Groupe 2 : globalisation/restructuration</i>	5	5	9	0	23
stratégie de globalisation	2	5	4	0	23
restructuration, rationalisation	3	0	5	0	0
<i>Groupe 3 : facteur travail</i>	3	9	19	30	0
coût salarial moins élevé, conditions de travail	1	9	16	30	0
présence de personnel qualifié et know-how	2	0	3	0	0
<i>Groupe 4 : autres facteurs de production</i>	10	14	7	9	23
disponibilité ou coût de l'énergie et/ou des matières premières, terrains, bâtiments	2	5	2	9	15
coûts de transport	8	9	5	0	8
<i>Groupe 5 : pouvoirs publics</i>	4	2	11	18	0
dévaluations ou dépréciations compétitives de la monnaie du pays d'accueil	1	0	2	2	0
avantages spéciaux dans le pays d'accueil	0	0	3	14	0
taxes à l'importation/commandes publiques dans le pays d'accueil	1	0	5	2	0
réglementation en Belgique (environnement, ...)	2	2	1	0	0
<i>Groupe 6 : autres raisons</i>	3	0	4	5	0
<i>Total %</i>	100	100	100	100	100
<i>Nombre de mentions de motifs</i>	130	44	129	56	13
<i>Nombre d'implantations</i>	95	28	81	35	8

a. Les pays ALENA sont : Canada, Mexique et Etats-Unis d'Amérique.

b. EAEC signifie East Asia Economic Caucus. Il comprend les pays-ASEAN (situation en 1995 : Philippines, Thaïlande, Brunei, Vietnam, Singapour, Malaisie, Indonésie) et Chine, Hong-Kong, Corée du Sud, Japon et Taïwan.

c. Bangladesh, Inde, Myanmar, Pakistan, Sri Lanka.

Les pourcentages repris dans les tableaux 58 et 59 démontrent que le poids relatif des différents motifs est fonction de la région. Ainsi, le poids du motif "présence sur le marché/accès plus facile au marché" augmente à mesure que la région est plus riche et, également, si elle est plus éloignée de la Belgique. En Europe occi-

dentale ce motif représente 22% des mentions. En Afrique et dans les 5 pays d'Europe centrale, il représente 18% et 13%. Dans le reste de l'Europe centrale, l'ex-URSS et la Turquie ce pourcentage est déjà de 32%. Pour les implantations dans les pays de l'ALENA, en Amérique du Sud et du Centre, en Océanie ce motif concentre 42%, 48% et 46% des mentions. Dans le groupe des pays plus pauvres, tels l'Inde et ses voisins, 16% seulement des motifs ont trait à l'accès plus facile au marché. Dans le groupe EAEC¹³, qui comprend aussi bien des pays riches que des pays pauvres de l'Extrême-Orient, ce motif représente 38% des mentions.

Le poids du motif "coûts de transport" (groupe 4) avec 8% dans l'ALENA et l'Océanie et 9% en Amérique du Sud et du Centre, augmente également à mesure que la distance vis-à-vis de la Belgique devient plus grande. Les motifs "expansion" et "marchés en expansion" ne suivent pas cette tendance. Le motif "expansion" recueille le plus souvent entre 22% et 32% des mentions, sauf en Afrique (3%), dans les pays EAEC (9%) et en Océanie (8%). Avec 12%, le motif "marchés en expansion" n'a une certaine importance que pour un nombre limité d'implantations dans le "Reste de l'Europe centrale, ex-URSS et Turquie".

Le pourcentage des mentions du motif "coût salarial moins élevé et conditions de travail plus souples" diffère fortement en fonction des régions. En Europe occidentale, 9% des motifs mentionnés relèvent de cette raison. Ce chiffre de 9% est inférieur au pourcentage moyen pour l'ensemble des implantations industrielles qui s'élève à 12,7% (voir tableau 56). Ce motif est relativement peu mentionné dans les pays de l'ALENA (1%), en Amérique du Sud et du Centre (9%) et en Océanie (0%). Par contre, il est souvent mentionné comme motif d'implantation pour l'industrie dans les cinq pays de l'Europe centrale (22%), en Afrique (39%), en Inde et ses pays voisins (30%) et dans les pays EAEC (16%).

Les pourcentages élevés du motif "coût salarial" pour l'Afrique, les pays ALENA et certains pays asiatiques ne peuvent pas nous faire oublier que le nombre d'implantations belges dans ces pays est toujours beaucoup moins élevé qu'en Europe occidentale. Les 9% pour l'Europe occidentale représentent toujours 33 des 137 mentions de "coût salarial moins élevé" et "conditions de travail plus souples" que totalise l'ensemble de l'industrie.

La "présence de personnel qualifié" est mentionné comme motif d'implantation uniquement dans les pays de l'Union européenne, les pays de l'EAEC et les pays de l'ALENA. Apparemment, ce motif ne joue qu'un rôle (peu important) pour les implantations dans des pays plus riches. Le motif "disponibilité ou coût de l'énergie et/ou de matières premières, de terrains ou de bâtiments" est plus important pour les implantations dans des régions plus pauvres telles les cinq pays de l'Europe centrale (9%), l'Afrique (6%), l'Amérique du Sud et du Centre (5%), le groupe Inde et ses voisins (9%) et l'Océanie (15%) que pour les trois régions plus riches.

Dans le groupe "facteurs publics", ce sont surtout les avantages spéciaux attribués par le pays d'accueil qui sont importants. Il s'agit essentiellement d'avantages fiscaux mais également de subsides et d'avantages spéciaux (comme à l'occasion de l'achat via le Treuhantanstalt). Au sein de l'Union européenne, ce motif représente 9% des mentions. Les avantages spéciaux sont très importants en Afrique (du Nord) (21%) et dans le groupe de pays Inde et pays voisins (14%). Les autres facteurs publics ne recueillent jamais plus de 2% des mentions. Le motif "échap-

13. Le groupe EAEC comprend des pays riches : Japon, Corée du Sud, Taïwan, Malaisie, Hong Kong et Singapour et des pays pauvres dont : Philippines, Vietnam, Thaïlande, Indonésie, Chine.

per aux droits d'entrée ou obtention de commandes publiques" dans les pays asiatiques de l'EAEC constitue une exception avec 5% des mentions.

Dix pour-cent des mentions relatives aux implantations industrielles, au sein de l'Union européenne plus AELE relèvent du groupe "autres motifs". Dans les autres régions ce pourcentage est beaucoup moins élevé.

3. CONCLUSION

L'analyse des motifs pour le déploiement d'activités industrielles ou de services par des entreprises belges à l'étranger montre que :

- 1 "l'expansion" à comprendre comme "la conquête de marchés étrangers" constitue le groupe de motifs le plus important à la base des activités d'entreprises belges à l'étranger avec 51% des mentions dans les implantations industrielles et 72% des mentions dans les implantations de services.
2. Les motifs axés sur la réduction des coûts (coût salarial, matières premières & énergie, avantages fiscaux, etc...) sont plus importants pour le déploiement des activités industrielles que pour celui des activités de services.
3. L'industrie vise à réduire les coûts d'abord par la recherche de coûts salariaux moins élevés (12,2%) mais également par les avantages spéciaux attribués par les pouvoirs publics du pays d'accueil (6,7%), les frais de transport moins élevés (5,0%), la présence de matières premières et d'énergie ou leur coût avantageux (4,4%), les dévaluations compétitives dans le pays d'accueil (1,3%) et le fait d'éviter des restrictions réglementaires (par exemple au niveau de l'environnement) en Belgique (0,9%).
4. Pour les implantations *industrielles*, il existe de grandes différences dans l'importance relative des motifs invoqués entre les 9 régions considérées, dont :
 - Le motif "présence sur le marché/accès plus facile au marché" devient plus important à mesure que la région est plus riche et, également, si elle se situe à plus grande distance de la Belgique.
 - Le motif "coûts salariaux moins élevés et conditions de travail plus souples" est important pour les implantations en Afrique (du Nord) (39%), dans les cinq pays de l'Europe centrale voisins de l'Union Européenne (22%) et dans les pays plus pauvres de l'Extrême-Orient (30% pour l'Inde et ses pays voisins). Dans les régions plus riches, les "coûts salariaux et les conditions de travail plus souples" constituent un motif moins important avec 9% dans l'Union européenne, 1% dans l'ALENA et 16% dans les pays de l'EAEC. Ce sont les régions où le nombre de filiales belges ayant donné une réponse à la question les motifs est le plus élevé.

B. Résultats de l'enquête organisée auprès de filiales d'entreprises belges à l'étranger (questionnaire détaillé)

1. INTRODUCTION ET DESCRIPTION DE L'ENQUÊTE

Entre septembre 1995 et l'été 1996, deux enquêtes ont été organisées auprès des filiales¹⁴ d'entreprises belges à l'étranger, en collaboration avec le Ministère des

14. Le terme filiale est utilisé pour toute entreprise étrangère détenue minoritairement ou majoritairement par une entreprise belge. Comme l'indique le tableau 61, 90 % de ces entreprises sont détenus à plus de 50 % par la maison mère belge ce qui justifie l'emploi du terme filiale.

Affaires étrangères et les ambassades dans 126 pays. La première enquête était très courte (elle ne comportait qu'une seule fiche d'une page) et avait comme objectif de toucher autant de filiales d'entreprises belges à l'étranger que possible. La deuxième enquête était basée sur un questionnaire détaillé mais n'a pas été envoyée partout. Ce chapitre analyse les résultats de cette deuxième enquête.

L'objectif du questionnaire détaillé était de traiter de façon plus approfondie les motifs de la présence belge à l'étranger et d'en présenter les effets. Au mois d'août, le formulaire d'enquête a été envoyé aux ambassades belges qui se sont chargées de la distribution et du premier suivi^a. Au total 214 questionnaires, correspondant à un groupe de 32 pays, ont été remplis et renvoyés.

- a. Suivant la procédure normale une copie des deux enquêtes a été envoyée aux diverses filiales et l'ambassade a fait un rappel téléphonique ou par écrit. Certaines ambassades ont fait l'enquête directement de façon orale, par téléphone. A cet effet les ambassades disposaient d'une liste avec les noms et les adresses d'entreprises belges implantées à l'étranger, qui leur avait été remise par le Bureau fédéral du Plan. Les ambassades elles-mêmes ont ajouté un grand nombre d'entreprises à cette liste.

Le pourcentage des entreprises interrogées et existantes ayant rempli l'enquête varie entre 11,3 % (Royaume-Uni) et 39,5 % (Singapour)¹⁵. Le pourcentage est relativement faible du fait que beaucoup des entreprises enquêtées n'étaient plus des filiales d'entreprises belges ou n'étaient plus actives¹⁶. Le questionnaire détaillé n'a pas été envoyé à des pays pourtant importants pour la délocalisation, c.à.d. l'Allemagne, la France et les Etats-Unis¹⁷. Il ne faut donc pas considérer les résultats de cette enquête comme étant représentatifs pour l'ensemble des filiales d'entreprises belges à l'étranger.

Malgré ce manque de représentativité, l'enquête fournit des informations intéressantes. Le grand nombre de variables reprises dans l'enquête, permet en effet de déterminer s'il s'agit de réelle délocalisation et d'en connaître les motifs et les effets. Sur base de la question concernant les activités dans le pays d'accueil, il a été possible de faire une répartition par secteur. Le fait que la répartition des entreprises par secteur et par pays dans l'enquête ne corresponde pas à celle de la population de référence n'empêche pas les comparaisons entre secteurs et entre pays couverts par l'enquête.

L'enquête n'a pas retenu la société mère belge comme source d'information mais la filiale étrangère d'une société mère belge. Ceci a permis de recueillir des données sur le coût salarial dans le pays d'accueil, les activités de la filiale et les débouchés pour ses biens et ses services. Il est rare que la maison mère en Belgique fournisse ces données avec la même précision. De plus, les filiales ne dépendent pas toutes dans la même mesure de leur maison mère, qui ne possède pas toujours 100% des actions.

15. Au Royaume-Uni 289 filiales ont été invitées à remplir l'enquête, à Singapour 38. Les pourcentages de réponse pour les Pays-Bas (108 filiales), la Suède (45), la Thaïlande (54) et la Slovaquie (40) sont respectivement de 25 %, 28,9 %, 14,8 % et 27,5 %. Le nombre de filiales enquêtées ne correspondait presque jamais à la présence totale de filiales d'entreprises belges dans le pays concerné. En effet, le Bureau fédéral du Plan ne disposait que de données très incomplètes et les filiales de banques belges n'ont pas été prises en considération. L'ambassade aux Pays-Bas ne s'est adressée qu'à une partie des plus de 1069 filiales d'entreprises belges dans ce pays.
16. Environ 200 filiales ont expliqué par lettre ou par téléphone la raison pour laquelle elles n'ont pas rempli le formulaire. Dans la moitié des cas la raison était le fait que la filiale n'était plus une filiale de l'entreprise belge. Dans ce cas il peut s'agir éventuellement d'une société soeur d'une maison mère belge ou d'une filiale reprise par une société mère non belge. D'autres raisons sont que l'entreprise a arrêté ses activités ou était en liquidation, ou que le questionnaire a été jugé comme étant non relevant puisque dans leur cas "il ne s'agit pas de délocalisation".
17. A cause du grand nombre de filiales belges dans ces pays, la priorité a été donnée à l'enquête rapide élargie. Les filiales en France ont quant à elle rempli une fiche plus détaillée dont les résultats sont repris dans le commentaire de l'enquête détaillée des ambassades.

L'enquête n'étudie que le déplacement d'une activité économique d'une entreprise belge vers une *filiale* à l'étranger. La délocalisation vers une société *soeur* de l'entreprise belge, dont la décision est prise par une maison mère étrangère (tel le cas de Renault-Vilvorde), n'a pas été prise en considération, les sociétés soeurs n'ayant pas été touchées par l'enquête. La délocalisation d'une maison mère belge vers sa filiale à l'étranger est peut-être moins radicale et présente des effets moins négatifs ou plus positifs qu'une délocalisation entre deux entreprises soeur du même groupe étranger. En effet, le pouvoir de décision du groupe étranger ne se trouve pas en Belgique, le poids du débouché belge dans le chiffre d'affaires de l'entreprise est moins important et la recherche ainsi que le développement de nouveaux produits et méthodes de production sont le plus souvent réalisés à l'extérieur de la Belgique.

L'analyse des réponses au questionnaire a été scindée en deux parties. La première partie présente quelques résultats globaux concernant la localisation des filiales, leur mode et date de création et le degré de contrôle de leur maison mère belge. La deuxième partie propose une analyse par thème des réponses à l'enquête concernant les motifs des investissements directs à l'étranger, leurs effets et les évolutions récentes au sein des entreprises enquêtées.

2. LES FILIALES DANS L'ENQUÊTE ET LEURS SOCIÉTÉS MÈRES. QUELQUES CHIFFRES GLOBAUX

Cette section présente la répartition géographique des filiales ainsi que des informations sur l'année de leur création, le nombre de maisons mères belges et le contrôle qu'elles peuvent exercer.

Le tableau 60 reprend le nombre de filiales par pays ou par région ainsi que les pourcentages de création avant et à partir de 1992. Les régions sont des groupes de pays qui seront pris comme base d'analyse¹⁸. Rappelons que la répartition des filiales par région donnée par l'enquête n'est pas représentative de la répartition géographique de l'ensemble des filiales d'entreprises belges, certains pays (dont la France) ne figurant pas dans l'enquête.

18. La région Grande Bretagne/Irlande comprend la Grande Bretagne (44 filiales) et l'Irlande (4 filiales). La région "reste de la CE-15" comprend des filiales en Suède (13), en Autriche (6), en Finlande (1) et en Espagne (1). La région "Europe de l'Est" comprend la Slovaquie (11), la Yougoslavie (la Serbie) (4) et la Croatie (1)) et une filiale qui produit simultanément dans plusieurs pays de l'Europe de l'Est. Il s'agit de l'entreprise Eurofoam avec son siège en Autriche mais qui produit en Pologne, en Tchéquie, en Hongrie et en Slovaquie. La région de l'Afrique du Nord comprend la Tunisie (7), le Maroc (2), l'Égypte (2) et la Lybie (1). L'Afrique au sud du Sahara comprend le Kenya (6), le Sénégal (3), la Côte-d'Ivoire (3), la Zambie (2), le Zimbabwe (2), l'Angola (1), le Cameroun (1), le Mozambique (1) et le Nigéria (1). La région Asie du Sud-Est comprend Singapour (15), la Thaïlande (8), le Vietnam (5), la Corée du Sud (5), les Philippines (2) et le Pakistan (1). La région Australie/Nouvelle-Zélande comprend l'Australie (6) et la Nouvelle-Zélande (1). La région de l'Amérique latine comprend le Brésil (6), le Venezuela (5), l'Écuador (4) et le Guatemala (1). Enfin la région du Moyen-Orient comprend quelques filiales au Koweït (1) et au Qatar (1).

TABEAU 60 Nombre de filiales et année de reprise/création par région

Région	Nombre de filiales	Pourcentage créations après 1/1/1992	Pourcentage créations avant 1/1/1992	Pourcentage date inconnue
Grande-Bretagne/Irlande	48	20,0	73,7	6,3
Pays-Bas	27	11,1	88,9	0,0
Reste CE-15	21	9,5	90,5	0,0
Europe de l'Est	17	58,8	41,2	0,0
Afrique du Nord	12	27,3	64,4	8,3
Afrique au sud du Sahara	20	27,8	62,2	10,0
Asie du Sud-Est	36	30,3	61,4	8,3
Australie/Nouvelle-Zélande	7	0,0	100,0	0,0
Canada	8	50,0	50,0	0,0
Amérique latine	16	6,3	93,7	0,0
Moyen-Orient	2	50,0	50,0	0,0
Nombre total	214	50	155	9
%	100	23,4	72,4	4,2

Malgré le nombre limité d'observations, le tableau 60 permet de tirer un certain nombre de conclusions. 72,4 % des filiales enquêtées existaient déjà avant le 1 janvier 1992¹⁹. En Europe de l'Est, à l'inverse, 60 % des filiales datent d'après 1992; suivent, avec un pourcentage très inférieur, l'Asie du Sud-Est et l'Afrique. En Amérique latine, en Australie/Nouvelle-Zélande, aux Pays-Bas et dans le reste de la CE-15 (Suède, Autriche et Espagne), moins de 10 % des entreprises enquêtées ont été implantées récemment. Il faut souligner qu'au Royaume-Uni/Irlande la part des filiales récentes est plus élevée qu'aux Pays-Bas. Cette différence est imputable à 3 filiales créées en 1992, juste avant la création du marché unique (le 1/1/93)²⁰.

Les 214 filiales figurant dans l'enquête sont des filiales directes de 157 entreprises différentes en Belgique. Les entreprises les plus importantes quant au nombre de filiales sont Solvay (15), Bekaert (7), Petrofina (6), Schreder (5), Union minière (5), Agfa Gevaert (4), Eternit (maintenant Etex) (4), Fonderies Magotteaux (4) et Puratos (4). Le nombre de filiales de ces entreprises multinationales belges est étonnamment petit dans cette enquête. Quelquefois une réponse consolidée a été donnée pour l'ensemble des filiales d'une même entreprise dans un pays²¹. Il se peut aussi que les maisons mères dans l'enquête soient elles-mêmes filiales d'une autre entreprise belge figurant elle-même comme maison mère dans le fichier. Dans les banques de données retenant la maison mère comme source d'information, de grandes entreprises multinationales peuvent artificiellement représenter une part plus importante du nombre total de filiales parce qu'elles sont retrouvées

19. Au moins 55,6 % existaient déjà avant 1990.

20. Le pourcentage de filiales créées après le 1 janvier 1993 ne s'élève qu'à 13,3 % pour la Grande Bretagne/Irlande et 11,1 % pour les Pays-Bas.

21. C'était le cas pour Solvay Pays-Bas.

plus facilement et qu'elles donnent, plus souvent, des informations complètes sur leur réseau de filiales étrangères.

Afin de donner une idée de la mesure de contrôle par les maisons mères belges, le tableau 61 résume des chiffres sur le mode de création et le pourcentage des parts qui sont détenues par la (les) maison(s)-mère(s). Le tableau donne une répartition par type d'activité principale de la filiale à l'étranger. Il n'est pas nécessaire que cette activité corresponde à celle de la maison mère en Belgique. Ainsi une agence de vente ou une représentation (dont environ 55 cas figurent dans l'enquête) sont classées sous la rubrique commerce, même si la maison mère exerce une activité industrielle.

Le mode de création dominant est différent pour chaque secteur. Dans le secteur industriel, le nombre de reprises et de joint ventures est plus élevé que celui des créations simples tandis que pour les autres groupes d'activité, les créations sont prépondérantes. Le nombre de créations est surtout important dans le commerce qui comprend assez bien de petites agences de vente. Le tableau ne fait pas de distinction quant à la date de création car il n'y a pas de grande différence dans le mode de création, avant et après 1992, entre les groupes d'activité.

Le deuxième volet du tableau 61 donne une répartition des filiales en fonction du pourcentage d'actions détenu par la maison mère fin 1995 (entièrement aux mains de la maison mère belge, majorité simple de 50 % et participation minoritaire). Dans les cas où plusieurs sociétés mères belges sont connues, leurs actions sont additionnées²². Le tableau 57 démontre que sur 204 filiales pour lesquelles ce chiffre est connu, 128 ou 63 % du total sont entièrement aux mains de leur maison mère belge. Dans 53 autres cas, ou 26 %, les maisons mères belges détiennent au moins la moitié des actions. Pour 23 ou 11 %, les maisons mères belges ne disposent pas d'une majorité. Dans ce groupe se situe néanmoins un certain nombre de filiales dont les actions du partenaire belge s'élèvent à 49 % du total.

En général, on peut considérer que la part importante des reprises et des créations directes dans l'enquête et le fait que les maisons mères belges disposent dans 89 % des cas d'une majorité des actions démontrent que celles-ci exercent un contrôle important sur les filiales reprises dans l'enquête. L'interprétation des résultats devra tenir compte de cette donnée.

22. Il ne s'agit que d'un nombre limité de cas. Ainsi les Sociétés d'Investissement Régionales figurent comme deuxième actionnaire dans certaines filiales.

TABLEAU 61 Mode de création et pourcentage des actions aux mains de la maison mère belge

Mode de création (nombre de filiales)	Secteurs primaires	Industrie	Commerce	Transports, entreposage & communi- cation	Services	Total	
Créations	4	23	57	13	17	114	
Reprises	2	28	10	1	5	46	
Joint ventures	1	25	4	5	7	42	
Combinaisons	0	2	1	0	1	4	
Total	7	78	72	19	30	206	
Pourcentage des actions aux mains de(des) la maisons(s) mère(s) belge(s) par secteur							
Détenion d'actions de maisons mères belges (nombre de filiales)	Secteurs pri- maires	Industrie	Commerce	Transports, entreposage & communi- cation	Services	Total	
						Nombre	%
100% actions	3	36	66	6	17	128	63
50-99% actions	1	29	7	8	8	53	26
1-49% actions	3	13	3	1	3	23	11
Total	7	78	76	15	28	204	100

3. ANALYSE PAR THÈME

La première partie traite l'ensemble des réponses aux questions qui apportent un éclairage sur les motifs de l'investissement dans une filiale étrangère. La deuxième partie présente les effets de cet investissement direct à l'étranger sur l'emploi et sur le type d'emploi (peu qualifié/hautement qualifié, ouvrier/employé) dans le pays d'accueil et les effets directs et indirects éventuels sur l'activité économique en Belgique. La troisième partie analyse les questions relatives à l'évolution, récente et à plus long terme, des investissements et de l'emploi. La dernière partie est consacrée à l'innovation au sein des filiales ayant répondu à l'enquête.

a. Motifs de la création, de la reprise ou de l'extension de filiales à l'étranger

Les filiales étrangères ont été interrogées sur les motifs qui, selon elles, ont conduit à décider d'un investissement direct dans leur filiale. Les réponses à ce genre de questions sont inévitablement subjectives et peuvent être interprétées de plusieurs façons. C'est la raison pour laquelle l'examen des réponses relatives à deux données mesurables de manière objective a été ajouté à l'analyse des motifs. Il s'agit des débouchés pour les produits ou les services de la filiale à l'étranger et du coût salarial total annuel pour un ouvrier, un employé et un cadre dans cette filiale.

i. Motifs mentionnés des investissements en filiales à l'étranger

Les filiales enquêtées ont été invitées à choisir, entre 10 motifs proposés, les motifs applicables à leur filiale et à indiquer leur importance relative. Elles avaient la possibilité d'y ajouter d'autres motifs si nécessaire. Le tableau 62 donne la liste des

motifs et le nombre de fois qu'ils ont été mentionnés comme motif principal (c'est-à-dire repris dans les 3 premiers motifs invoqués)²³. En appliquant cette technique le nombre de réponses utilisables est plus élevé que dans le cas où seul le motif majeur est retenu²⁴. Le tableau 62 fait une distinction entre les réponses concernant les secteurs primaire et secondaire et celles relatives aux secteurs des services (dont la construction). En dessous du tableau se trouve, pour les deux groupes, le nombre de filiales ayant répondu à cette question. Le classement qui ressort de cet exercice concorde largement avec celui des motifs majeurs²⁵.

Dans les deux secteurs, le motif figurant le plus souvent dans le top trois est celui des "marchés en expansion". Ce motif a été mentionné très souvent par des filiales en Europe de l'Est et en Asie du Sud-Est mais était au moins aussi important pour des filiales aux Pays-Bas, au Canada, au Brésil et en Australie. En général la "stratégie de globalisation" se trouve à la deuxième place mais elle constitue l'objectif majeur en Grande-Bretagne/Irlande, au Kenya et en Slovaquie. Dans le tableau 62, l'accès facile au marché est le troisième motif mais devrait probablement se trouver à la deuxième place étant donné que cette alternative ne figurait que sur 85 questionnaires et qu'il a été remplacé (suite à une erreur de traduction) par "facilités du marché" sur les 73 autres questionnaires.

L'accès plus facile au marché est le motif le plus mentionné pour les filiales en Suède et en Autriche et apparaît également important à Singapour.

Dans le secteur industriel et primaire, le coût salarial moins élevé vient en quatrième position avec 20 mentions sur 78 réponses. Ce motif occupait la première place en Tunisie et la troisième place en Slovaquie (avec 2 mentions sur 9 réponses) ainsi qu'en Grande-Bretagne (avec 7 mentions sur 27 réponses). Le coût salarial constitue un motif moins important dans les secteurs de services. Dans ces secteurs, un nombre plus important de filiales mentionne les "facilités du marché" dans le top 3 ou indique un motif ne figurant pas sur la liste. Les autres motifs de la liste tels que les coûts de transport, la disponibilité et le prix de l'énergie et des matières premières, les avantages spéciaux attribués par le pays d'accueil, les dévaluations compétitives et les restrictions légales ou réglementaires (local content par exemple) sont mentionnés à plusieurs reprises dans les secteurs industriel et primaire mais sont presque insignifiants dans le secteur des services. Les restrictions environnementales en Belgique ne figurent qu'une seule fois dans le top 3.

-
23. Les motifs ont été regroupés comme dans le tableau 57 de la partie IV.A. Parce que les motifs du tableau 62 étaient déjà proposés par le questionnaire, les pourcentages des mentions sont souvent plus hauts que dans le tableau 57. Puisqu'il a été remplacé par le motif "facilités du marché" dans la moitié des cas le motif "accès plus facile au marché" forme une exception à cette règle.
 24. 30 filiales ont indiqué deux ou trois motifs sans donner un ordre d'importance. Dans ce cas, il est impossible de déterminer le motif majeur mais les motifs appartiennent automatiquement aux trois motifs les plus importants. On a opté pour les 3 motifs principaux (et non pour les premiers 4 ou 5 ...) parce que peu d'entreprises ont donné spontanément plus que trois motifs.
 25. Pour 128 filiales (appartenant à tous les secteurs) le motif majeur a été indiqué. Les marchés en expansion ont été mentionnés 46 fois comme motif majeur et la stratégie de globalisation 32 fois. L'accès plus facile au marché 12 fois (sur 68 des 128 questionnaires dans lesquels un motif majeur a été indiqué), les facilités du marché 4 fois (sur 60 des 128 questionnaires, cf. note suivante), le coût salarial moins élevé 8 fois, la disponibilité ou le prix coûtant de l'énergie 4 fois, les dévaluations compétitives 3 fois et les autres motifs 2 ou 1 fois. Les restrictions au niveau de la protection de l'environnement concernant la maison mère n'ont jamais été un motif majeur. Un motif majeur ne figurant pas sur la liste a été mentionné 13 fois.

TABEAU 62 Importance relative des motifs des investissements directs à l'étranger

Motifs	Nombre de mentions dans le Top 3			
	Secteurs industriels + primaire	%	Services	%
<i>Groupe 1 : Présence sur le marché/expansion</i>	70	40	81	74
Marchés en expansion	46	26	48	44
Accès plus facile au marché	22	13	19	17
Facilités du marché	2	1	14	13
<i>Groupe 2 : Globalisation/Restructuration</i>				
Stratégie de globalisation	33	19	45	30
<i>Groupe 3 : Facteur travail</i>				
Coûts salariaux moins élevés	20	11	5	4
<i>Groupe 4 : Autres facteurs de production</i>	19	11	4	3
Coûts de transport	11	6	3	3
Disponibilité ou coût de l'énergie et de matières premières	8	5	1	1
<i>Groupe 5 : Gouvernement</i>	21	12	4	2
Avantages spéciaux attribués par le pays d'accueil	8	5	2	1
Dévaluations compétitives	7	4	2	1
Contraintes légales ou réglementaires (local content par exemple)	5	3	0	
Restrictions relatives à l'environnemental en Belgique	1		0	
<i>Groupe 6 : Autres motifs</i>				
Motifs hors liste	12	7	10	7
Nombre total de mentions (top 3)	175	100	109	100
Nombre de questionnaires avec réponse	78		80	

Il est possible que certains motifs aient fait l'objet d'une interprétation différente suivant les filiales. Les motifs "facilités du marché" et "stratégie de globalisation" posent probablement le plus de problèmes d'interprétation. Par stratégie de globalisation, on entend la stratégie par laquelle l'entreprise recherche une efficacité maximale de la production au niveau mondial tenant compte des économies d'échelle et des différences dans les prix et la disponibilité des facteurs de production. Il s'agit déjà d'un motif assez vaste qui peut en recouvrir d'autres, notamment ceux relatifs à la réduction des coûts de production tels "le coût salarial moins élevé" et "la disponibilité ou le coût des matières premières et de l'énergie". Les filiales interrogées peuvent également cocher "stratégie de globalisation" quand la maison mère poursuit une stratégie d'expansion de ses activités sur les marchés extérieurs. Le grand nombre de filiales de services ayant mentionné cette stratégie

comme motif de leur création ou expansion, en est une indication. Un tel développement est possible à condition que l'entreprise (multinationale) dispose d'une connaissance et d'une expérience spécifiques lui donnant un avantage à l'égard des concurrents locaux.

Le fait que les filiales interrogées n'admettent pas facilement que leur maison mère réalise des investissements dans un pays pour des raisons de coût salarial moins élevé ou de restrictions environnementales en Belgique, constitue un deuxième problème qui rend l'interprétation des résultats plus compliquée. Une filiale exerçant effectivement des activités qui autrefois étaient réalisées en Belgique, peut décider de ne pas collaborer à l'enquête²⁶ ou donner une réponse évasive à certaines questions. Ainsi elles peuvent éviter l'alternative "coût salarial moins élevé" en cochant uniquement "stratégie de globalisation"²⁷.

ii. Marchés sur lesquels livrent les filiales étrangères selon les résultats de l'enquête

Le tableau 63 présente la destination des biens et des services produits par les filiales classées par secteur. Dans la toute première colonne, on retrouve le nombre de filiales sur base duquel ont été calculées : la part de la production vendue dans le pays d'accueil, celle exportée vers la Communauté européenne et celle exportée vers le reste du monde. Le pourcentage exporté vers l'UEBL et celui exporté vers des pays limitrophes du pays d'accueil sont parfois calculés sur base d'un nombre plus limité de données de sorte qu'il est difficile de les combiner avec les trois premiers pourcentages. Les pourcentages calculés ne sont pas des moyennes pondérées²⁸.

Les chiffres confirment l'importance des débouchés locaux pour les filiales d'entreprises belges. Il n'est pas surprenant de voir que la production vendue sur le marché du pays d'accueil s'élève à 85 % pour les filiales exerçant une activité commerciale. Une grande partie de ces filiales sont des agences commerciales qui ne produisent pas mais vendent le plus souvent des produits belges sur le marché local. Les filiales exerçant une autre activité de services ou de construction sont également très fortement axées sur le marché local qui représente, en moyenne, 91,6 % des débouchés.

L'activité industrielle, avec un chiffre de 59,7 %, est aussi axée sur le marché local. Pour l'industrie, 26 % de la production est exportée vers la Communauté européenne (y compris l'UEBL). Suivant les données calculées parallèlement pour l'UEBL, les exportations vers l'UEBL s'élèvent à 11 % de la production totale. En général, le pourcentage exporté vers les pays voisins du pays d'accueil est plus élevé que le pourcentage exporté vers l'UEBL. Cependant, dans l'industrie, il existe de grandes différences entre les secteurs. Dans le secteur textile et vêtements, 74,3 % de la production sont exportés vers l'Union européenne et 50 % directement vers l'UEBL. Dans la pétrochimie et la chimie, par contre, 11,2 % sont exportés vers l'ensemble de l'UE et seulement 1 % vers l'UEBL.

26. Le titre de l'enquête "délocalisation des entreprises" a probablement effrayé certaines filiales.

27. En mettant la stratégie de globalisation ou un autre motif à une place supérieure, la personne interrogée peut accorder un poids différent au motif "coût salarial moins élevé". Ceci est partiellement corrigé par la prise en considération non seulement du premier mais des trois premiers motifs. Cependant, le coût salarial figurait relativement souvent à la quatrième ou la cinquième place.

28. Il était impossible de pondérer avec le chiffre d'affaires étant donné que ce chiffre n'était pas disponible. Les chiffres ne correspondent donc pas à la moyenne des exportations mais à la médiane.

TABLEAU 63 Débouchés des produits (biens ou services) des filiales à l'étranger, par secteur et par branche d'activité

Pourcentage de la production selon le débouché

Nombre de réponses	Branche d'activité	% Pays d'accueil ^a	% Union Européenne(12) ^a	% Reste du monde ^a	% UEBl ^b	% Pays voisins du pays d'accueil ^b
5	Secteurs primaires	78,0	20,0	2,0	0,0	0,0
69	Industrie	59,7	26,0	14,3	11,3	20,7
8	Industries agricoles et alimentaires	78,3	19,4	2,4	6,3	3,4
8	Textile et habillement	17,3	74,3	8,5	50,0	7,6
1	Industrie du bois	40,0	60,0	0,0	,	,
12	Pétrochimie et chimie	56,8	11,2	32,1	1,1	37,6
9	Caoutchouc, plastiques et minéraux	69,6	22,0	8,4	10,0	17,3
13	Métallurgie et fabrications métalliques	68,8	19,5	11,6	3,6	18,0
14	Machines, appareils et instruments	69,0	10,4	20,6	3,5	17,5
1	Fabrication de matériel de transport	0,0	100,0	0,0	,	,
3	Autres industries manufacturières	48,3	51,3	0,3	46,7	95,0
31	Commerce	84,8	5,0	10,2	2,2	5,5
7	Transports, entreposage et communications	70,0	13,6	16,4	2,5	2,5
16	Reste des services et construction	91,6	5,0	3,4	3,4	6,1

a. Les pourcentages de la production vendue dans le pays d'accueil, l'Union européenne et le reste du monde font un total de 100.

b. Les pourcentages de la production exportée vers l'UEBl et les pays limitrophes du pays d'accueil n'ont pas toujours trait aux mêmes filiales que celles prises en compte dans les trois premières colonnes. Il s'en suit que la comparabilité est limitée.

Les chiffres concernant les débouchés peuvent également être analysés par région d'origine. Le tableau démontre qu'il existe de grandes différences entre les régions quant à la dépendance du marché local et les pourcentages d'exportation vers la Communauté européenne. Les régions dont le taux d'exportation vers l'Union européenne et l'UEBl est le plus élevé sont la Grande-Bretagne/Irlande et l'Afrique du Nord. Le chiffre élevé pour l'Afrique du Nord résulte du fait que les exportations du secteur de l'habillement, dont 5 entreprises sont implantées au Tunisie, sont fortement axées sur l'Europe. Les exportations plus élevées vers l'Union européenne en provenance de la Grande-Bretagne sont plus réparties sur les secteurs et contrastent fortement avec les chiffres pour les Pays-Bas. Ce dernier pays pourrait davantage s'apparenter aux groupes de pays en Asie, en Océanie et en Amérique latine dont le pourcentage des exportations vers la Communauté européenne est minime.

La part des biens et des services vendus dans le pays d'accueil et ses pays voisins est élevée et la part exportée vers l'Union européenne et l'UEBL est peu importante conformément au poids que les filiales interrogées attribuent aux motifs "marchés en expansion" et "accès plus facile au marché". Le secteur de l'habillement en Tunisie fait exception. Le motif majeur de ces investissements était d'ailleurs le "coût salarial moins élevé". Ceci correspond aussi aux différences constatées entre les groupes de pays. La production de biens et de services aux Pays-Bas est nettement plus axée sur le marché local qu'en Grande-Bretagne/Irlande où les exportations plus importantes vers la Communauté européenne et l'UEBL indiquent le plus grand poids d'une stratégie axée sur la réduction des coûts.

TABLEAU 64 Débouchés des filiales à l'étranger, par région d'implantation des filiales
Pourcentage de la production par débouché

Nombre de réponses	Région	% Pays d'accueil ^a	% Union Européenne (12) ^a	% Reste du monde ^a	% UEBL ^b	% Pays limitrophes du pays d'accueil ^b
24	Grande-Bretagne/Irlande	58,3	34,0	7,7	17,4	32,5
20	Pays-Bas	89,2	8,5	2,3	3,1	3,5
9	Suède, Finlande, Autriche, Espagne	84,2	13,8	2,0	0,0	2,3
13	Europe de l'Est	73,9	14,9	11,2	2,5	12,7
10	Afrique du Nord	39,4	55,5	5,1	29,4	4,9
13	Afrique au Sud du Sahara	67,7	17,3	15,0	9,6	9,6
18	Asie du Sud-Est	61,2	5,0	33,8	2,8	25,6
4	Australie/Nouvelle-Zélande	89,8	0,0	10,3	0,0	6,5
6	Canada	88,3	0,0	11,7	0,0	11,7
10	Amérique latine	82,5	5,0	12,5	0,0	6,9
1	Moyen-Orient	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

a. Les pourcentages de la production vendue dans le pays d'accueil, l'Union européenne et le reste du monde font un total de cent.

b. Les pourcentages de la production exportée vers l'UEBL et les pays limitrophes du pays d'accueil n'ont pas toujours trait aux mêmes filiales que celles considérées dans les trois premières colonnes. La comparabilité est donc limitée.

iii. Coût salarial

La comparaison du coût salarial entre les pays n'a de sens que si elle est effectuée pour un type spécifique de prestations. A cet effet une distinction a été faite entre le coût salarial pour un ingénieur/cadre, un technicien, un ouvrier et un employé. Afin d'obtenir une comparabilité maximale, il a été demandé de mentionner les montants en US\$.

Le tableau 65 donne le coût salarial total annuel en US\$ des cadres/ingénieurs et des techniciens dans les filiales d'entreprises belges. Les chiffres des colonnes 1 et

4 reprennent le coût salarial annuel moyen²⁹ des cadres/ingénieurs et techniciens, respectivement par pays ou par groupe de pays, selon l'enquête. Des chiffres comparables pour cadres ou ingénieurs en Belgique ne sont pas disponibles. Les pays et les groupes de pays sont classés sur base du niveau de leur coût annuel moyen pour un cadre ou un ingénieur. Le coût salarial moyen est chaque fois suivi de l'écart-type de la moyenne et du nombre de filiales sur base duquel le calcul a été effectué. Le nombre de réponses était le plus élevé pour les cadres et les ingénieurs étant donné que chaque filiale occupe des cadres, ce qui n'est pas le cas pour des ouvriers, des employés et des techniciens.

TABLEAU 65 Coût salarial total annuel d'un cadre/ingénieur et d'un technicien par pays ou par région (1995)

Pays/région	Coût salarial annuel moyen cadres/ingénieurs (US\$)	Ecart-types de la moyenne (US\$)	Réponses cadres/ingénieurs	Coût salarial annuel moyen technicien (US\$)	Ecart-types de la moyenne (US\$)	Réponses technicien
Autriche	71667	24889	3	64500	500	2
Pays-Bas	69847	4203	13	52805	5861	10
Brésil	66800	25594	5	28600	4874	5
Singapour	49314	13188	7	19890	5372	4
Canada	49088	6927	4	32227	7920	2
Corée du Sud	48133	10882	3	42000	.	1
Suède	47167	3400	6	38620	2662	5
Grande-Bretagne	44972	4943	25	30060	3234	12
Irlande	39650	11869	3	28896	4513	3
Australie	36560	4397	5	23467	4678	3
Amérique latine (moins Brésil)	17185	4466	6	7920	2531	5
Asie du Sud-Est	13249	3366	11	6396	1978	8
Afrique du Nord	11912	2257	10	5227	1403	7
Europe de l'Est	9740	3173	12	5941	2462	6
Afrique au sud du Sahara	9191	3188	10	3349	1131	10
Total			123		.	83

Pour comparer le coût salarial entre les pays, il importe de tenir compte des écarts-types des moyennes. Ainsi il n'y a pas de différence statistique significative quant

29. Bien que possible, il n'a délibérément pas été pondéré sur base du nombre de personnes concernées par filiale. Une telle pondération mène à la perte des filiales qui ne donnent pas la ventilation de leur personnel mais fournissent des données salariales. En plus, des moyennes non pondérées sont plus représentatives du coût salarial d'une filiale belge prise au hasard dans le pays concerné.

au coût salarial d'un cadre ou d'un ingénieur entre les filiales en Autriche et en Corée du Sud, alors qu'il y en a entre les Pays-Bas et la Grande-Bretagne³⁰. C'est en Europe de l'Est (en particulier en Slovaquie) et en Afrique que le coût salarial annuel pour cadres et ingénieurs est le moins élevé. Quant à l'Asie du Sud-Est, il existe une différence considérable de coût salarial entre Singapour et la Corée du Sud, d'une part, et les autres pays de ce groupe.

Le coût salarial pour des techniciens est toujours moins élevé que celui pour des cadres et des ingénieurs mais les écarts entre les deux groupes sont très différents par pays. Le coût salarial pour des techniciens à Singapour s'élève à 19890 US\$, soit presque la moitié de celui observé en Suède, tandis que les cadres et les ingénieurs sont plus coûteux à Singapour qu'en Suède. Ceci indique que, dans les filiales belges à Singapour, il y a une plus grande dispersion des salaires qu'en Suède³¹.

TABLEAU 66 Coût salarial total annuel des ouvriers et employés par pays ou région (1995)

Pays/région	Coût salarial horaire ouvrier industrie ^a 1995 BLS ^b , US\$	Coût salarial annuel moyen ouvrier (US\$)	Écarts-types de la moyenne (US\$)	Nombre de réponses ouvrier	Coût salarial annuel moyen employé (US\$)	Écarts-types de la moyenne (US\$)	Nombre de réponses
Pays-Bas	24,2	33893	3090	7	37428	3577	13
Suède	21,4	32050	1740	6	32857	1134	7
Autriche	25,4	32000	9713	3	41333	14403	3
Canada	16,0	23662	2000	6	22810	1580	4
Corée du Sud	7,4	23200	3200	2	23167	3492	3
Australie	14,4	20667	5207	3	20500	2872	4

30. Les variables "coût salarial" étant statistiquement indépendantes, d'un pays à l'autre, on peut parler d'une différence significative du coût salarial moyen (à un niveau de fiabilité de 5 %) si la racine carrée de la somme des écarts-types quadratées est inférieure à la moitié de la différence.

31. Les différences salariales mutuelles entre les filiales belges à Singapour sont plus grandes que celles observées en Suède, ce qui cause des écarts-types plus importants pour les moyennes à Singapour. La même comparaison peut être faite pour les salaires des cadres entre la Grande Bretagne et les Pays-Bas. Aux Pays-Bas, les différences salariales sont moins importantes, ce qui induit une erreur moins grande dans l'estimation de la moyenne, malgré un nombre plus réduit d'observations.

Pays/région	Coût salarial horaire ouvrier industrie ^a 1995 BLS ^b , US\$	Coût salarial annuel moyen ouvrier (US\$)	Ecarts-types de la moyenne (US\$)	Nombre de réponses ouvrier	Coût salarial annuel moyen employé (US\$)	Ecarts-types de la moyenne (US\$)	Nombre de réponses
Grande-Bretagne	13,8	20501	1212	16	19793	1135	18
Irlande	13,8	18900	2098	3	20400	4375	3
Singapour	7,3	12215	3001	4	16853	1702	8
Brésil	,	11920	2220	5	15600	2542	5
Europe de l'Est	,	3661	1280	9	4726	1508	10
Asie du Sud-Est (reste)	,	2978	830	7	2537	862	3
Amérique latine (moins Brésil)	,	2730	932	5	5090	1415	6
Afrique au sud du Sahara		2674	1140	11	3225	1392	11
Afrique du Nord	,	1954	431	8	3594	661	10
Total	,			95	.	.	108

a. Bureau of Labor Statistics, 1996. "International Comparisons of Hourly Compensation Costs for production workers in Manufacturing, 1995", report 909.

b. Pour la Belgique le chiffre s'élève à 26,9 US\$. Il n'est dépassé que par l'ancienne Allemagne de l'Ouest, avec 31,9 US\$.

Le tableau 66 donne le coût salarial annuel pour des ouvriers et des employés. En général, le coût salarial pour les ouvriers est moins élevé que celui pour les employés et représente parfois moins d'un tiers du coût pour un ingénieur ou un cadre. Les pays sont classés sur base du coût salarial annuel moyen des ouvriers. Pour 9 d'entre eux, le coût salarial *horaire* exprimé en US\$ d'un ouvrier dans l'industrie en 1995, tel que calculé par le Bureau of Labor Statistics (BLS), est mentionné dans la première colonne. Pour la Belgique, dont l'enquête ne fournit évidemment pas de chiffres annuels, le coût salarial estimé par le BLS s'élève à 26,9 US\$, et celui de l'Allemagne à 31,9 US\$. Le classement des pays par coût salarial annuel correspond plus ou moins à celui du coût salarial horaire de la première colonne, sauf dans le cas de la Corée du Sud (où le coût salarial annuel est basé sur les chiffres de deux filiales seulement).

Le classement des pays sur base du coût salarial des ouvriers diffère de celui des cadres. La Suède, qui occupe la 7^{ième} place quant au coût salarial pour les cadres, se situe à la 2^{ième} place pour le coût salarial des ouvriers. Aux Pays-Bas, au Canada, en Australie et en Europe de l'Est le coût salarial pour les ouvriers est aussi relativement plus élevé. Le coût salarial pour les ouvriers est bas, par rapport à celui des cadres, à Singapour, en Afrique du Nord, au Brésil et dans le reste de l'Amérique latine. En général les employés gagnent un peu plus que les ouvriers mais souvent les différences ne sont pas significatives.

Sur base des données des tableaux 65 et 66, les conclusions suivantes peuvent être tirées:

1. Il existe des différences significatives de coût salarial des ouvriers, des employés, des techniciens et des cadres, dans les filiales belges, entre les

différentes régions géographiques et entre les pays faisant partie de ces régions. Ainsi, on constate des différences importantes entre la Grande-Bretagne/Irlande et les autres pays de l'Europe occidentale (les Pays-Bas, la Suède et l'Autriche), entre le Brésil et les autres pays de l'Amérique latine et entre Singapour, la Corée du Sud et le reste de l'Asie du Sud-Est.

2. Le classement des pays et des groupes de pays en fonction du coût salarial dans les filiales diffère fortement suivant le type de travailleur (cadre/ingénieur, technicien, ouvrier ou employé).

Ceci démontre que, pour des entreprises dont les besoins en personnel sont différents, le coût salarial ne sera pas nécessairement minimalisé dans les mêmes pays. Pour des implantations industrielles, le coût salarial des ouvriers aura relativement plus de poids.

Les résultats de la partie a permettent de mieux discerner ce que sont des pays à bas salaires significatifs au regard du phénomène de la délocalisation. Il ne faut pas considérer tous les pays en Asie du Sud-Est comme des "pays à bas salaires" ! De plus, les coûts pour les techniciens et les ingénieurs sont moins élevés en Europe centrale et en Afrique du Nord (et seulement un peu plus élevés pour les ouvriers et les employés) alors que les filiales, dans ces zones beaucoup plus proches, exportent une partie importante de leur production vers l'Europe de l'Ouest. Le coût salarial annuel d'un ouvrier dans les filiales en Irlande et en Grande-Bretagne s'élève à 60% de celui relevé aux Pays-Bas. Ce résultat confirme les différences dans les salaires horaires qui ont été constatées par le Bureau of Labor Statistics (USA) et est une indication des différences de coût salarial par rapport à la Belgique.

b. Conséquences de la création, de la reprise ou de l'extension de filiales à l'étranger

Cette partie est consacrée aux effets de la présence belge à l'étranger, tant pour la Belgique que pour les pays d'accueil concernés. Pour la Belgique, une distinction est établie entre les effets directs et indirects. Des effets directs sont les effets d'une production ou d'une prestation de service à l'étranger sur l'activité correspondante en Belgique. Il est évident que les exportations vers la Communauté européenne et/ou l'UEBL, traitées dans la partie 1, font également partie des effets directs. Dans la section i, les 214 filiales sont divisées en 5 catégories sur base de leurs effets éventuels sur la production en Belgique.

Les effets indirects sont les effets sur d'autres activités. Il s'agit, entre autres, de la sous-traitance de biens d'investissement ou de matières premières, de la prestation de services complémentaires ainsi que de l'achèvement & de la distribution de biens en Belgique ou en Europe. Les effets indirects seront traités dans la partie ii.

La section iii traite des impacts sur le pays d'accueil, notamment en terme d'emploi (emploi total dans les filiales et types d'emploi (qualification supérieure/inférieure, ouvrier/employé)). Le type de biens et de services produits et leur mode de production sont également présentés. On peut l'observer à partir des réponses à la question sur la présence, dans les filiales, de produits et/ou de processus de haute technologie. Les données reprises dans cette partie peuvent améliorer la perception d'effets éventuels, en Belgique, de la production implantée à l'étranger.

i. Effets directs pour la Belgique : répartition par type de présence à l'étranger

Dans la première étude sur la délocalisation réalisée par le Bureau du Plan³² les filiales à l'étranger ont été réparties en cinq catégories. La même répartition a été faite pour les 214 filiales de l'enquête détaillée auprès des ambassades.

Une distinction est faite entre les cas de présence à l'étranger^a suivant qu'il s'agisse d'une délocalisation ou d'un risque de délocalisation :

- catégorie 1 : *délocalisation au sens strict* : transfert total ou partiel des activités de Belgique
- catégorie 2 : *expansion* : pas de transfert d'activités de la Belgique
- catégorie 3 : *diversification* : pas de transfert d'activités de la Belgique
- catégorie 4 : transfert d'activités prévu ou à prévoir à l'avenir
- catégorie 0 : la présence à l'étranger est *inévitabile* étant donné l'activité de la société mère ou afin de pouvoir vendre sur le marché local.

- a. Le mot "présence" est plus général que le terme "investissement". Une entreprise belge est présente dans un pays quand elle y possède une filiale, une représentation ou une agence commerciale. Une entreprise belge qui donne régulièrement des ordres de sous-traitance ou de travail à façon à des entreprises à l'étranger, sans y disposer d'une filiale, peut être considérée comme étant présente à l'étranger. De tels cas ne sont pas repris dans l'enquête des ambassades mais l'étude reprend un certain nombre de filiales d'entreprises belges qui donnent du travail à des sous-traitants locaux. Dans le cas de représentations et en particulier de travail à façon et de sous-traitance, il se peut qu'un transfert d'activités de la Belgique ait eu lieu sans que l'entreprise ait effectué des investissements à l'étranger.

Le type 1 a été désigné dans la publication de 1994 comme "délocalisation au sens strict". Cette dénomination est différente de "délocalisation au sens large" qui comprend également les types 2 jusqu'à 4³³. L'utilisation des catégories de présence à l'étranger sont les mêmes que celles de l'étude de 1994 (voir aussi le chapitre I pour le rappel des définitions précises).

Il est question de "délocalisation au sens strict" chaque fois qu'une activité qui autrefois était effectuée en Belgique, est transférée à l'étranger³⁴. Malgré la terminologie "au sens strict" il s'agit déjà d'une définition assez large de la délocalisation. Il se peut que la maison mère belge n'arrête qu'une partie de ses activités totales (par exemple les produits les plus standardisés ou le maillon de production à l'intensité de travail la plus élevée) et qu'elle fasse exécuter par (ou via) ses filiales à l'étranger. Dans ce cas, il est question de délocalisation au sens strict. Il n'est pas nécessaire que soit l'emploi total ou bien soit l'activité ait diminué dans la maison mère belge pour qu'une filiale soit reprise dans la catégorie 1.

Il est question de catégorie 2 si une entreprise belge à l'étranger a créé ou repris une activité qui correspond à l'activité qu'elle (ou ses sociétés filles) exerce en Belgique sans que ceci ait mené à l'arrêt ou à la réduction d'activité en Belgique. A titre

32. P. Bernard, H. Van Sebreeck, H. Spinnewyn, A. Gilot, P. Vandenhove, 1994, "Délocalisation", Bureau du Plan, Bruxelles, 346 p.

33. Le terme "délocalisation au sens large" indique surtout la différence - parfois relativement peu importante (et souvent difficile à observer) - entre une entreprise qui réalise une expansion ou une diversification à l'étranger et une entreprise qui en même temps arrête progressivement ses activités en Belgique. En tout cas, l'expansion à l'étranger implique le transfert de capital. Une entreprise multinationale peut également réaliser une expansion avant de procéder à la délocalisation d'activités.

34. Notons que l'on a raisonné ici du point de vue belge. La reprise d'une usine déjà existante à l'étranger par une maison mère belge sera considérée comme une délocalisation si, plus tard, la maison mère transfère des activités de la Belgique vers sa nouvelle filiale.

d'exemple, nous citons le cas d'une entreprise performante qui, sur base de son marché interne belge, a acquis l'expérience et les connaissances lui permettant de conquérir également les marchés étrangers. A cet effet, elle peut opter soit pour l'exportation de Belgique, soit pour une production près de ses marchés extérieurs qui pourrait éventuellement lui permettre d'augmenter son chiffre d'affaires mondial³⁵. Pour cette même raison, elle choisit aussi de continuer sa production en Belgique. Cette stratégie peut se combiner avec des réductions de coûts éventuelles par le recours à du travail moins coûteux, à des matières premières ou à de l'énergie moins chères ou en profitant de dévaluations compétitives de la monnaie du pays d'accueil.

La catégorie 3 indique que les filiales à l'étranger offrent des produits ou des services qui diffèrent légèrement (une autre gamme) ou fortement (produits totalement différents) de ceux de la maison mère belge. Cette catégorie de présence à l'étranger peut résulter de différences de goût des consommateurs (par exemple quant à l'alimentation, les vêtements, les voitures...) entre pays. La diversification sur base de produits totalement différents est plutôt rare mais peut se produire lors de la reprise de holdings étrangers. Dans ce cas aussi, la présence n'a pas provoqué un arrêt de l'activité en Belgique.

La catégorie 4 est une phase dans le développement marquée par le glissement d'une autre catégorie vers la catégorie 1 comme, par exemple, les représentations qui ont pour objectif d'explorer le terrain en vue de transferts prévus d'unités de production.

Des activités n'ayant jamais existé en Belgique, telles l'extraction de pétrole ou l'exploitation de plantations de caoutchouc ne peuvent jamais être des délocalisations (au sens strict) et sont classées automatiquement dans la catégorie 0. Si une entreprise réalise des investissements dans une activité qui correspond à son activité (initiale) en Belgique, il est nécessaire d'avoir plus d'informations pour savoir de quel type il s'agit. En 1994, il a été décidé de classer dans la catégorie 5 les filiales dont la présence dans le pays d'accueil était *indispensable* pour cause de coûts de transport, de matières premières et d'énergie, ou parce que des réglementations publiques (telles les règles du local content) ou l'octroi de commandes (publiques ou privées) nécessitaient la présence dans le pays d'accueil. Il s'agit de présences à l'étranger qui présentent un faible risque de délocalisation stricte (tout au moins d'activités exécutées par la filiale).

Pour ces raisons, les représentations et les agences commerciales ont le plus souvent été classées dans la catégorie 0. Pour les autres activités, la catégorie 0 a été attribuée de façon restrictive³⁶ : tant l'activité que les réponses aux questions devaient démontrer que la présence dans le pays d'accueil était nécessaire afin de pouvoir desservir le marché local ou que la distance, les frais de transport et les différences de prix de l'énergie ou des matières premières étaient telles que la livraison/desserte de Belgique est impossible.

Le questionnaire comportait des questions directes sur l'impact des activités de la filiale sur les activités de la maison mère en Belgique. Le classement repris dans les tableaux 67 et 68 est le résultat d'une répartition que le Bureau fédéral du Plan a faite sur base de l'ensemble de toutes informations disponibles. Ainsi, on a cher-

35. Cette stratégie est également appelée "Market seeking strategy" (Y. Nauwelaerts et L. Sleuwaegen, 1996, "*types van internationale produktie (sic) volgens basismotieven en hun respectievelijke impact op tewerkstelling*", mimeo, page 5.

36. Contrairement à cette application restrictive, les filiales ont elles-mêmes donné une interprétation très large à la catégorie 0. Les filiales se sont basées sur la feuille donnant les "définitions de la délocalisation" annexée au questionnaire.

ché à obtenir une plus grande consistance dans l'attribution des catégories et à tenir compte de toutes les réponses aux questionnaires.

Le tableau 67 présente les catégories de délocalisation par secteur. Le nombre de filiales de chaque catégorie de délocalisation et l'emploi dans ce groupe de filiales sont donnés par secteur. Il s'agit donc de l'emploi dans le pays d'accueil et non pas des effets de l'investissement à l'étranger sur l'emploi en Belgique. Quant à la délocalisation au sens strict, il n'est pas du tout certain que l'effet direct sur l'emploi en Belgique soit égal à l'emploi créé (ou maintenu dans le cas de reprises) à l'étranger.

TABEAU 67 Emploi et nombre de filiales par catégorie de présence et par secteur

Secteur	Emploi										Total		
	Type de présence												
	0		1		2		3		4 ^a				
	Présence inévitable		Arrêt en Belgique		Expansion		Diversification		Avenir				
Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales		
Secteurs primaires	4505	7	4505	7
Industrie	3703	23	5447	24	9905	27	892	4	.	.	.	19947	78
Commerce	730	58	111	2	905	9	164	5	72	5	.	1982	79
Transports, entreposage et communications	2339	17	50	1	246	2	2635	20
Reste services et construction	429	15	97	4	810	9	4	2	.	.	.	1340	30
Total :													
Nombre	11706	120	5705	31	11866	47	1060	11	72	5	.	30409	214
%Total	38,5	56,1	18,8	14,5	39,0	21,9	35	51	02	23	.	100	100
%Industrie	18,6	29,5	27,3	30,7	49,6	34,6	45	51	0	0	.	100	100

a. Ne sont pas repris dans le tableau suivant ; il s'agit de 4 petites filiales en Asie du Sud-Est et 1 en Amérique latine.

Les pourcentages en bas du tableau 67 montrent que la "délocalisation au sens strict" ne concerne que 14,5 % du total des filiales. Avec 30,7 % du total cependant, elle occupe une place importante dans la catégorie des filiales ayant une activité industrielle^a. Les filiales vers lesquelles les délocalisations au sens strict s'orientent représentent 18,8 % de l'emploi total des 214 filiales. Dans l'industrie ce pourcentage augmente à 27,3 %. Le transfert d'activités de la Belgique est le plus fréquent dans les secteurs textile et vêtements (6 filiales sur un total de 8), alimentation et boissons (4 sur 10) et machines, appareils et instruments (5 sur 15). Dans l'ensemble de l'industrie, on observe néanmoins un nombre plus important de filiales du type "expansion". Avec 9905 personnes occupées, l'emploi dans ce groupe est le plus élevé.

- a. Ce pourcentage peut être comparé aux 25,2 % de délocalisation avec réduction repris dans le groupe de filiales avec une activité de production dans le tableau correspondant du chapitre 3, partie A. La différence s'explique par la plus grande connaissance des activités des filiales (concernant notamment les débouchés, les motifs et les frais de salaires) et les conséquences pour la Belgique découlant du questionnaire détaillé.

Dans l'ensemble des secteurs, l'expansion est un phénomène plus fréquent que la diversification. Ceci indique que les maisons mères concernées choisissent une stratégie prudente de globalisation permettant de combiner les avantages d'un accès plus facile aux marchés étrangers avec les connaissances et le savoir-faire acquis en Belgique. L'expansion est également prudente dans la mesure où elle ne va pas (encore) de pair avec un arrêt d'activités en Belgique. Les filiales du type "expansion" indiquent parfois le coût salarial ou les dévaluations compétitives comme un des motifs d'implantation. Chaque fois que des indications permettaient de penser qu'une partie de la production a été transférée de la Belgique (par exemple un grand pourcentage de la production exportée vers la Belgique ou vers l'Union européenne), la filiale a été classée en type 1. Cinq filiales dont l'activité majeure en 1995 était le commerce (représentation ou distribution) avaient déjà annoncé des délocalisations programmées de production de biens, avant 1996 ou 1997.

Pas mal de filiales dans le secteur primaire, le commerce et les services exercent une activité qui ne peut absolument pas avoir fait l'objet de délocalisation depuis la Belgique. Dans les secteurs primaires, il s'agit de l'agriculture tropicale mais aussi de l'extraction de pétrole ou de gaz naturel. Dans le commerce, il s'agit des petites représentations. Dans le secteur du transport, un réseau de filiales étrangères est indispensable pour l'exécution des activités de la maison mère. Pour des services tels l'entretien d'un réseau téléphonique, la mise au point et l'entretien de machines, d'ordinateurs et de logiciels ou l'exécution de travaux de fondation, une présence dans le pays du client est également inévitable.

23 filiales actives dans l'industrie sont également classées dans la catégorie 0. Il s'agit de filiales qui sont axées pour 90 à 100 % sur les marchés locaux et fabriquent des produits à coûts de transport élevés.

Le tableau 68 donne les types de délocalisations par région. Les régions avec le nombre le plus élevé de délocalisations strictes sont l'Afrique du Nord (6 sur 12) et la région Grande Bretagne/Irlande (11 sur 45). Il n'y a qu'un seul cas de délocalisation sur 35 dans la région de l'Asie du Sud-Est où, comme aux Pays-bas, on relève un nombre relativement important de filiales de services. *Ces chiffres sont insuffisants pour tirer des conclusions définitives*, même en ce qui concerne les pays couverts par l'enquête approfondie ! L'échantillon est effectivement trop restreint.

TABLEAU 68 Emploi et nombre de filiales par catégorie de présence et par région

Région	Emploi									
	Type de présence								Total nombre de filiales	Part catégorie 1 %
	0		1		2		3			
	Présence inévitable		Arrêt en Belgique		Expansion		Diversification			
Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales	Emploi	Filiales			
Grande-Bretagne/Irlande	734	21	1046	11	1250	9	312	4	45	24,4
Pays-Bas	283	12	212	4	3923	7	10	2	25	16,0
Suède, Finlande, Autriche, Espagne	173	14	311	2	3330	5	.	.	21	9,5
Europe de l'Est	696	9	1547	4	819	4	.	.	17	23,5
Afrique du Nord	142	3	1747	6	260	2	544	1	12	50,0
Afrique au sud du Sahara	6772	17	254	2	103	1	.	.	20	10,0
Asie du Sud-Est	1001	17	91	1	733	11	44	2	35	2,9
Australie/Nouvelle Zélande	322	4	.	.	189	3	.	.	7	0,0
Canada	294	6	.	.	384	2	.	.	8	0,0
Amérique latine	1287	11	497	1	835	2	150	1	16	6,2
Moyen-Orient	2	1	.	.	40	1	.	.	2	0,0

- ii. Effets indirects pour la Belgique : Achat de biens d'investissement en Belgique et sous-traitance, effets sur les services d'appui en Belgique.

Importations de biens d'investissement de la Belgique

33 filiales industrielles sur un total de 74 ont transféré des biens d'investissement de la Belgique. Dans 8 cas, il ne s'agit que de vieilles machines qui ont été réutilisées. Il s'agit probablement de cas de délocalisation au sens strict. Dans 11 filiales, des vieilles et des nouvelles machines sont importées (8 cas), alors que dans 3 cas, il n'est pas clair s'il s'agit de vieilles ou de nouvelles machines. Dans seulement 14 filiales, de nouveaux biens d'investissement ont été importés de Belgique

Ceci est également le cas pour une dizaine de filiales dans les secteurs primaires et les secteurs de services. L'achat de nouveaux biens d'investissement en Belgique constitue un effet positif indirect de l'investissement à l'étranger. Mais le nombre de filiales ayant importé de nouveaux biens d'investissement reste relativement limité. Manifestement, il n'est pas évident qu'une filiale à l'étranger se tourne vers la Belgique pour l'achat de nouveaux biens d'investissement.

Sous-traitance et livraison de biens intermédiaires et de matières premières de Belgique

Dans l'enquête il a été demandé si la filiale a travaillé en sous-traitance pour sa maison mère belge ou pour d'autres entreprises. Sur un total de 72 réponses, 17 filiales industrielles ont déclaré qu'elles faisaient de la sous-traitance. Dans 7 cas, ceci se faisait exclusivement pour la maison mère belge, et dans 3 cas, tant pour la maison mère belge que pour d'autres entreprises. 8 entreprises dans les autres secteurs font également de la sous-traitance. La sous-traitance dans ces secteurs se fait essentiellement pour le compte d'autres entreprises. Ces autres entreprises sont aussi bien des entreprises belges qu'étrangères.

Dans l'industrie, la sous-traitance est concentrée dans le secteur textile et vêtements mais elle apparaît également dans d'autres secteurs. Les filiales du secteur textile et vêtements qui font de la sous-traitance au profit d'une maison mère belge transfèrent des matières premières et des produits intermédiaires de la Belgique et exportent les produits manufacturés vers la maison mère belge et (dans une moindre mesure) vers d'autres filiales de cette maison mère à l'étranger. Dans d'autres secteurs, les matières premières ne sont pas toujours livrées par la maison mère, ou bien les produits finis ne sont pas livrés à la maison mère. D'autre part, un certain nombre d'entreprises ne faisant pas de sous-traitance, ont mentionné qu'elles achètent leurs matières premières ou leurs produits intermédiaires en Belgique et/ou que leurs produits finis sont livrés à la maison mère belge³⁷.

Les questions concernant la sous-traitance démontrent que celle-ci est particulièrement importante dans le secteur textile et vêtements. La délocalisation qui a eu lieu dans ce secteur va de pair avec la livraison de matières premières et de produits intermédiaires de la Belgique, ce qui limite les effets négatifs indirects de la délocalisation dans ces secteurs.

En plus de biens d'investissement, la Belgique livre également des matières premières et des produits intermédiaires à un nombre réduit de filiales interrogées, en dehors du cadre de contrats de sous-traitance.

Services d'appui assurés par la maison mère belge et possibilité de délocalisation de services

Il a été demandé aux filiales si elles ont développé elles-mêmes des services d'appui pour l'administration, l'informatique, l'emballage, ... En cas de réponse affirmative, il a été demandé s'il y avait un risque que d'autres services, qui sont actuellement toujours livrés par la maison mère, soient transférés vers le pays d'accueil. Les résultats sont repris dans le tableau 69. En particulier dans l'industrie et le secteur primaire, les filiales semblent (logiquement) avoir développé leurs propres services d'appui. Cependant, la moitié des filiales commerciales ont également développé leurs propres services (telles que de petites unités de (ré)em-

37. Il s'agit de réponses spontanées puisque la question concernant les livraisons en provenance et vers la Belgique était uniquement adressée aux entreprises qui font de la sous-traitance.

ballage). Un pourcentage réduit des filiales font mention d'un risque de délocalisation de services vers le pays d'accueil.

Un certain nombre de filiales indiquent explicitement que, pour la recherche et le développement, elles font appel aux services de leur maison mère belge.

TABLEAU 69 Services propres développés par la filiale

Branche d'activité	Nombre avec services propres	Nombre de réponses services propres	Nombre avec risque de délocalisation de services de la maison mère	Nombre de réponses délocalisation de services
Secteurs primaires	4	4	0	4
Industrie	50	64	9	56
Commerce	33	64	8	58
Transports, entreposage et communications	11	15	1	12
Reste services et construction	11	19	0	16

iii. Effets sur l'emploi et la production dans le pays d'accueil

L'emploi total

L'emploi dans le pays d'accueil peut donner une idée de l'ampleur des activités des 214 filiales. A part les réponses à la question concernant les investissements (cf. partie c), l'emploi est le seul indicateur de l'ampleur de l'activité. Le tableau 70 donne l'emploi en 1995 par pays ou région et par secteur ainsi que le nombre de filiales dans le secteur et la région concernés. La colonne de droite et la dernière ligne donnent les chiffres totaux quant au nombre de filiales.

Etant donné que les parts des pays et des régions dans l'enquête approfondie ne correspondent pas à leur poids réel dans la population de filiales étrangères d'entreprises belges, cela n'a pas de sens de comparer l'emploi ou le nombre total de filiales des différentes régions. On peut cependant comparer le poids de l'emploi et du nombre de filiales des secteurs au sein des différentes régions et leur poids dans le total.

La comparaison entre régions fait apparaître qu'en Asie du Sud-Est et aux Pays-Bas une partie relativement importante des filiales ayant répondu exercent une activité commerciale ou de service. En Europe de l'Est, en Afrique du Nord, au Canada et en Amérique latine on relève une proportion relativement importante de filiales industrielles. La Grande-Bretagne et les autres pays de la CE occupent une position intermédiaire.

L'emploi est le plus élevé dans les 78 filiales industrielles, avec 19.947 personnes occupées ou 66 % de l'emploi total. Dans le commerce, pour un même nombre de filiales l'emploi ne s'élève qu'à un dixième de ce chiffre. L'emploi par filiale est nettement plus élevé dans les secteurs primaires, le secteur des transports, entreposage et communications ainsi que dans les autres services et la construction. Ces moyennes dissimulent de grandes différences entre filiales. Ainsi l'emploi total de 4150 unités dans le secteur primaire en Afrique au Sud du Sahara est imputable à une seule plantation de caoutchouc en Côte-d'Ivoire.

TABLEAU 70 Répartition et emploi des filiales dans l'enquête par RÉGION et par SECTEUR

Pays/Région	208 filiales d'entreprises belges										
	Secteurs										
	Secteur primaire		Industrie		Commerce		Transports, entreposage et communications		Reste services et construction		Total
	Travailleurs	Filiales	Travailleurs	Filiales	Travailleurs	Filiales	Travailleurs	Filiales	Travailleurs	Filiales	Filiales
Grande-Bretagne/Irlande	.	0	2396	19	511	21	176	1	259	4	45
Pays-Bas	130	1	3424	4	390	12	70	1	414	7	25
Suède, Finlande, Autriche, Espagne	.	.	3426	8	218	11	5	1	165	1	21
Europe de l'Est	.	.	2917	8	33	4	30	1	82	4	17
Afrique du Nord	26	1	2441	7	.	.	65	2	161	2	12
Afrique au sud du Sahara	4150	1	659	5	229	6	2090	7	-	-	19
Asie du Sud-Est	.	.	1419	10	336	18	129	3	31	4	35
Australie/Nouvelle-Zélande	.	.	271	3	234	3	.	.	6	1	7
Canada	.	.	599	6	.	.	19	1	60	1	8
Amérique latine	198	2	2395	8	31	3	51	2	120	1	16
Moyen-Orient	42	2	2
Total	4504	5	19947	78	1982	78	2635	19	1340	27	207
Travailleurs : 30.408 = 100%	14,8		65,6		6,5		8,7		4,4		
Filiales : 207 = 100%		3,4		37,5		37,5		9,1		13,0	

Types d'emploi

Le tableau 71 donne la part des personnes peu qualifiées dans l'emploi total par région. Dans cette analyse, les personnes peu qualifiées sont celles qui n'ont pas eu de formation ou qui ont seulement suivi l'enseignement primaire. Les personnes hautement qualifiées ont suivi l'enseignement secondaire ou supérieur. Le tableau

présente également la part des ouvriers dans l'emploi de chaque région³⁸. Chaque pourcentage est suivi d'une estimation de l'écart-type de la part moyenne³⁹. Les deux dernières colonnes donnent le nombre de formulaires de réponse sur base duquel les pourcentages ont été calculés.

Les régions sont classées sur base de la part des personnes peu qualifiées. Le classement présente presque l'image inverse du classement sur base du coût salarial pour ouvriers (tableau 66). Au plus le coût salarial est bas, au plus le pourcentage des personnes peu qualifiées est élevé. Le pourcentage des personnes peu qualifiées et des ouvriers en Asie du Sud-Est constitue une sérieuse exception.

TABLEAU 71 Part des ouvriers et des personnes peu qualifiées dans l'emploi total (1995, début 1996), par région

Région	% moins que l'enseignement secondaire	Ecart-type	% d'ouvriers	Ecart-type	Nombre de réponses scolarisation	Nombre de réponses ouvriers/employés
Afrique du Nord	81,4	5,4	87,8	6,1	12	12
Afrique au Sud du Sahara	67,9	5,6	78,8	3,9	15	14
Amérique latine	52,8	8,1	67,1	3,3	12	14
Europe de l'Est	46,1	6,8	68,0	5,7	17	14
Suède, Finlande, Autriche, Espagne	40,7	4,7	52,0	6,4	20	18
Canada	33,8	7,7	65,6	4,9	6	7
Grande-Bretagne/Irlande	30,7	4,8	53,6	4,3	39	34
Australie/Nouvelle-Zélande	29,4	6,0	38,5	16,5	6	5
Pays-Bas	10,5	1,1	38,3	6,1	25	23
Asie du Sud-Est	8,7	3,6	45,6	5,4	34	31
Total	43,7	2,3	65,8	2,0	188	174

Dans les filiales considérées, le nombre d'ouvriers est plus élevé (65,8 %) que le nombre de personnes peu qualifiées (43,7 %). Les ouvriers ne sont certainement pas tous peu qualifiés. Ainsi, le nombre d'ouvriers plus qualifiés occupés en Asie du Sud-Est est-il inévitablement élevé. Il existe aussi des différences dans les taux de scolarisation des ouvriers entre les pays. Toutefois, la proportion d'ouvriers suit assez bien l'ordre du classement selon la part des peu qualifiés.

38. Les filiales ont été invitées à donner la répartition de leur personnel en ouvriers, employés et cadres. Dans le cas présent, la part restante comprend donc les cadres et les employés. Pour la plupart des filiales interrogées, la distinction entre ouvriers et employés/cadres était plus nette que la distinction entre employés et cadres; celle-ci a en effet donné lieu à différentes interprétations. C'est la raison pour laquelle seul le résultat de la première répartition est présenté.

39. Il s'agit ici d'une moyenne des parts des personnes peu qualifiées ou des ouvriers, dans les filiales, parts pondérées par l'emploi total dans chaque filiale.

Le pourcentage élevé de personnes peu qualifiées et d'ouvriers dans l'emploi total des filiales étrangères résulte de l'emploi élevé dans les filiales industrielles à l'étranger. Pourtant, des filiales avec des activités de services occupent également des ouvriers et des travailleurs peu qualifiés. Il est indiscutable que des délocalisations depuis la Belgique affectent surtout les travailleurs les moins qualifiés et les ouvriers. Cependant, ceci ne signifie pas que les filiales étrangères d'entreprises belges fabriquent uniquement des produits simples en recourant à des processus de production simples et standardisés. Les chiffres de la section iii démontrent le contraire.

Types de produits et méthodes de production

TABLEAU 72 Produits et méthodes de production de haute technologie

Branche d'activité	Nombre de réponses	% produit de HT	Méthodes de production de HT	% avec méthodes de production de HT
Secteurs primaires	3	0,0	2	50,0
Industrie	70	41,4	65	50,8
Agriculture et alimentaire	10	30,0	8	25,0
Textile et habillement	6	33,3	6	83,3
Pétrochimie et chimie	14	42,9	13	61,5
Caoutchouc, plastique et minéraux	10	40,0	10	60,0
Métallurgie et fabrications métalliques	13	23,1	13	46,2
Machines, appareils et instruments	12	66,7	10	40,0
Autres industries	3	33,3	3	0,0
Construction	4	100,0	4	100,0
Commerce	64	15,6	56	12,5
Transports, entreposage et communications	18	11,1	16	25,0
Services (reste)	16	37,5	11	36,4

Il a été demandé aux filiales si elles considèrent que leur(s) produit(s) et/ou leur méthode de production sont de haute technologie et de commenter ce choix. A défaut d'une définition d'un produit de haute technologie, les filiales se sont probablement basées sur leur position relative au sein du secteur. Le pourcentage de produits hightec ne peut donc pas être comparé entre les secteurs et est certainement plus élevé que si l'on parlait d'une liste de produits de haute technologie telle la liste-SITC de l'OCDE⁴⁰. 41,4 % des filiales industrielles et l'ensemble des filiales du secteur de la construction ont déclaré qu'elles travaillent avec des produits de haute technologie.

De même, aucune définition d'une méthode de production de haute technologie n'avait été donnée. Un grand nombre de filiales ont spontanément indiqué qu'elles

40. Liste de l'OCDE 1995. Certains groupes de produits, comme les produits alimentaires et les vêtements ne figurent pas sur cette liste.

appliquaient la même technologie que la société mère. Ainsi, le pourcentage de filiales ayant déclaré appliquer une méthode de production de haute technologie constitue une bonne approche de la part des filiales ayant au moins utilisé la même technologie que leur société mère. En particulier, le pourcentage élevé appliquant une méthode de production "de haute technologie" dans le secteur du textile et de l'habillement, de la chimie et des plastiques est remarquable⁴¹. Les méthodes de production dans d'autres secteurs industriels comportent l'usage de robots et l'automatisation, la galvanisation et le tréfilage d'acier, des processus spécifiques dans l'industrie chimique et des matières plastiques et pour la fabrication de fibrociment, etc..

c. Evolutions rapportées

i. Activité récente d'investissement

Investissements durant la période 1993-1995

TABLEAU 73 Investissements annuels moyens pendant la période 1993-1995, par branche d'activité

Branche d'activité	Nombre de filiales	Investissements annuels moyens (millions de US\$)	Emploi (95)	Invest. annuels par personne occupée US\$	Invest. annuels par emploi en Belgique US\$	Emploi en Belgique ^a
Secteurs primaires	4	39,8	4436	8972		
Industrie	54	192,1	13809	13911	11484	682994
Pétrochimie et chimie	9	116,7	4283	27247	36760	59200
Industrie agricole et alimentaire	8	24,6	1783	13797	11530	96263
Caoutchouc, plastique et minéraux	10	24,5	3293	7440	12743	71179
Métallurgie et fabrications métalliques	8	15,7	1203	13051	10363	91826
Textile et habillement	5	3,9	2019	1932	6499	72846
Machines, appareils et instruments	9	3,3	691	4776	4923	113978
Fabrication de matériel de transport	2	2,8	391	7161	7687	71243
Autres industries	2	0,4	128	3125	4206	53457
Industrie du bois	1	0,2	18	11111		
Commerce	30	13	1261	10309	7341	589741
Transports, entreposage et communications	10	14	1730	8092	17893	235037
Services (reste)	12	23,5	1051	22360	14842	1267574

a. Source : calculs propres sur base des comptes nationaux, partie II comptes détaillés et tableaux, tableaux 3.4.1 et 3.7.1. Taux de change \$: pour 1993 : 34,57 FB, pour 1994 : 33,43 FB/US\$, pour 1995 : 29,51 FB/US\$.

41. Pour le secteur du textile et des vêtements on retrouve des réponses telles que "latest weaving technology" et "méthode la plus moderne pour fermer des coutures". D'autres indiquent qu'elles utilisent la même méthode qu'en Belgique.

Le tableau 73 donne le montant annuel moyen des investissements pour la période 1993-1995, par branche d'activité, ainsi que le nombre de filiales ayant répondu et l'emploi correspondant. Etant donné le caractère non exhaustif de l'enquête, seuls les montants d'investissement par personne occupée peuvent être comparés aux chiffres pour la Belgique. Cette comparaison est présentée par secteur dans le tableau 69. Les chiffres pour la Belgique sont calculés sur base de données des comptes nationaux⁴².

Les investissements par personne occupée dans les filiales étrangères sont fonction de l'intérêt porté à la production à l'étranger mais également de l'intensité en capital dans le secteur concerné. Lorsque les investissements par travailleur sont manifestement inférieurs à ceux du même secteur en Belgique, cela indique une faible intensité d'investissement dans les filiales concernées à l'étranger. Cela signifie qu'il s'agit dans ces filiales de lignes de production à faible intensité de capital ou bien que peu d'investissements d'expansion ont été réalisés récemment. Si les montants d'investissement par travailleur sont plus élevés qu'en Belgique, le raisonnement inverse s'applique.

Les chiffres du tableau 73 montrent une intensité relativement faible des investissements à l'étranger dans l'industrie chimique et pétrochimique et dans le secteur textile et vêtements mais une intensité relativement élevée des investissements à l'étranger dans l'industrie agricole et alimentaire et pour les secteurs de la métallurgie et des produits métalliques. Il importe d'être prudent en interprétant les résultats puisqu'il ne s'agit que d'un nombre limité de filiales. Le montant réduit des investissements dans les secteurs du textile et de l'habillement ne reflète que la situation au Maroc et en Tunisie, où la présence belge date déjà des années '70 et où l'on fait davantage appel à la sous-traitance; le besoin d'investissements y est donc moins important.

Dans les secteurs non industriels, les chiffres des investissements par travailleur en Belgique et dans les filiales étrangères sont plus divergents. A l'étranger, les investissements par personne sont relativement bas dans le secteur transports, entreposage et communications et ils sont élevés dans le commerce et le reste des services. En Belgique, ces derniers secteurs comprennent beaucoup de petits indépendants qui réalisent relativement peu d'investissements.

Pour les 110 filiales ayant précisé le montant de leurs investissements pour la période 93-95, les Pays-Bas constituent la région d'investissement la plus importante avec 78,3 millions de US\$ par an, dans 12 filiales. Ils sont suivis par l'Europe de l'Est avec 57,8 millions de US\$, dans 13 filiales, et la Grande-Bretagne/Irlande avec 45,7 millions de US\$, dans 23 filiales. L'Asie du Sud-Est avec 10,8 millions de US\$ par an dans 13 filiales n'occupe que la sixième place et est précédée de l'Australie/Nouvelle-Zélande (36,6 millions de US\$, 6 filiales) et l'Afrique du Nord (25,1 millions de US\$, 7 filiales). Comme il a déjà été mentionné, la France et l'Allemagne n'ont pas été prises en considération.

42. Institut des comptes nationaux 1995, "Comptes nationaux, partie II : Comptes détaillés et tableaux", Banque Nationale de Belgique, Bruxelles. Puisque la répartition de l'emploi par secteur pour 1995 n'est pas encore connue, les investissements moyens (en US\$) pour la période ont été divisés par l'emploi de 1994. Le chiffre de la population active totale par secteur, comprenant les travailleurs, les indépendants et les chefs d'entreprise, a été retenu comme base pour le chiffre de l'emploi en Belgique. Les indépendants représentent une grande partie des personnes occupées dans le secteur alimentation et boissons et le secteur commercial. Si l'on divise par le nombre de *travailleurs*, les investissements moyens dans ces secteurs s'élèvent respectivement à 12816 US\$ et 11783 US\$. Etant donné que les chiffres d'investissement se rapportent au total des travailleurs, ces chiffres quand même constituent une surestimation des investissements par travailleur.

*Affectation des gains réalisés par la filiale à l'étranger***TABLEAU 74** Affectation des gains réalisés par la filiale étrangère, par secteur

Branche d'activité	Nombre de filiales	% gains réinvestis localement (moyennes)	% gains transférés vers la société mère belge
Secteurs primaires	2	75,0	24,7
Industrie	56	72,8	22,9
Industrie agricole et alimentaire	7	78,6	21,4
Textile et habillement	5	31,0	49,0
Industrie du bois	1	80,0	0,0
Pétrochimie et chimie	11	66,4	33,6
Caoutchouc, matières plastiques et produits minéraux	7	83,4	13,4
Métallurgie et fabrications métalliques	9	60,3	32,5
Machines, appareils et instruments	12	86,3	13,8
Fabrication de matériel de transport	1	100,0	0,0
Autres industries	3	100,0	0,0
Commerce	35	42,5	49,0
Transports, entreposage et communications	11	55,5	34,6
Reste services et construction	15	55,7	42,7
Total	119	60,2	34,3

Les données reprises dans le tableau 74 indiquent le pourcentage des bénéfices bruts qui ont fait l'objet de réinvestissement local et le pourcentage transféré à la société mère belge⁴³. Le total n'est pas nécessairement égal à cent puisqu'une partie des gains peut également être transférée à des sociétés mères non belges.

Ces chiffres donnent une idée de l'intensité de l'investissement dans les différents secteurs d'activité. Le faible pourcentage réinvesti dans le secteur textile et habillement et le pourcentage élevé dans le secteur alimentation et boissons confirment les résultats quant à l'intensité relative des investissements étrangers du tableau 73. Dans l'industrie, au moins 60 % des bénéfices bruts sont réinvestis par secteur, à l'exception cependant du secteur textile et vêtements.

Le pourcentage des bénéfices réinvestis est moins élevé dans le commerce et les services. Les pourcentages des bénéfices transférés vers la société mère belge sont les plus élevés dans le commerce et dans le secteur textile et vêtements.

43. Les chiffres sont les moyennes arithmétiques des chiffres mentionnés par les filiales dans le secteur concerné. Une définition explicite des bénéfices bruts n'est pas reprise dans le questionnaire de sorte que la signification peut être interprétée de façon différente.

ii. Evolution de l'emploi dans les filiales belges enquêtées, par secteur et par région

Les tableaux 75 et 76 donnent l'évolution de l'emploi dans des filiales sous contrôle de société mères belges depuis 1985. Pour des filiales créées ou reprises après 1985, l'augmentation de l'emploi des filiales relevant d'une société mère belge a été automatiquement assimilée à l'emploi en 1995⁴⁴. Les résultats donnent une vue tronquée puisque des filiales qui existaient en 1985, mais n'existent plus en 1995 (sauf deux exceptions), n'ont pas été touchées par l'enquête⁴⁵.

TABLEAU 75 Evolution de l'emploi dans les filiales belges enquêtées, par secteur

Branche d'activité	Nombre de filiales	Augmentation 1985-1995	Emploi en 1995
Secteurs primaires	4	4293	4436
Industrie	65	3309	17597
Industrie agricole et alimentaire	8	1678	1766
Textile et habillement	8	2506	3375
Industrie du bois	1	18	18
Pétrochimie et chimie	13	-1415	7211
Caoutchouc, matières plastiques et produits minéraux	7	-544	2556
Métallurgie et fabrications métalliques	12	796	1327
Machines, appareils et instruments	12	-256	818
Fabrication de matériel de transport	2	391	391
Autres industries	2	135	135
Commerce	65	590	1249
Transport, entreposage et communication	15	1357	1629
Reste services et construction	22	863	910

44. Pour des filiales ayant été reprises après 1985, mais qui existaient déjà en 1985, il y a une différence entre l'augmentation de l'emploi dans les filiales depuis 1985 et l'augmentation de l'emploi dans les filiales des entreprises *belges*. Seul le dernier chiffre peut servir si on veut l'utiliser pour mesurer l'expansion belge à l'étranger.

45. D'autre part, un certain nombre de filiales déjà existantes ne mentionne que des chiffres sur l'évolution de l'emploi à partir d'une année après 1985, ce qui peut mener à une sous-estimation tant de la baisse que de l'augmentation de l'emploi.

TABLEAU 76 Evolution de l'emploi dans les filiales belges enquêtées, par région

Région	Nombre de filiales	Augmentation 1985-1995	Emploi en 1995
Grande-Bretagne-Irlande	36	784	2735
Pays-Bas	22	-102	3789
Suède, Finlande, Autriche, Espagne	19	-621	4087
Europe de l'Est	16	1735	2478
Afrique du Nord	10	1516	2385
Afrique au Sud du Sahara	13	5396	5877
Asie du Sud-Est	27	922	1619
Australie/Nouvelle Zélande	7	283	511
Canada	8	678	678
Amérique latine	11	-219	1622
Moyen-Orient	2	40	40

Le tableau 75 indique une augmentation limitée de l'emploi dans les filiales industrielles entre 1985 et 1995. Dans la chimie et le secteur caoutchouc et plastique l'emploi a même diminué. Cette diminution est imputable à la baisse de l'emploi dans quelques grandes filiales de la chimie aux Pays-Bas et en Espagne. Elles ne sont pas représentatives pour l'ensemble de la chimie et de l'industrie des plastiques à l'étranger. Cependant, les chiffres indiquent une nette expansion dans l'industrie agricole et alimentaire, le secteur textile et habillement et le secteur transport, entreposage et communications.

Les régions (tableau 76) où la croissance de l'emploi a été la plus élevée dans des filiales sous contrôle d'une société mère belge sont : l'Europe de l'Est, l'Afrique du Nord et l'Afrique au Sud du Sahara⁴⁶. En Grande-Bretagne/Irlande, une croissance de l'emploi a été observée alors que, à l'inverse, l'emploi dans les filiales aux Pays-Bas et dans le reste des CE-15 (Suède, Autriche, Espagne) a diminué.

d. Innovation

Le tableau 77 donne pour chaque secteur le pourcentage de filiales qui procèdent à des innovations de produits. On ne parlera d'innovation de produits que si les nouveaux produits développés sont effectivement introduits sur le marché. A cet effet, les chiffres sur l'innovation de produits sont complétés par le pourcentage des filiales qui introduisent de nouveaux produits sur le marché. Cela inclut également des produits qui sont nouveaux pour le marché local en question et/ou pour la filiale concernée mais pas pour la maison mère ou le secteur. Les filiales qui se sont limitées à l'introduction sur le marché de nouveaux produits développés par leur société mère belge ont le plus souvent répondu négativement à la question sur l'innovation de produits (ce qui est très cohérent) et positivement à la question quant à l'introduction de nouveaux produits sur le marché.

46. Ce dernier chiffre résulte d'une seule plantation récemment reprise en Côte-d'Ivoire. Si pendant la même période des plantations ont disparu à d'autres endroits, cette modification n'a pas été reprise dans l'ensemble traité.

TABLEAU 77 Innovation de produits et introduction de nouveaux produits sur le marché par les filiales étrangères

Secteur	% avec innovation de produits	% introduisant de nouveaux produits sur le marché
Industrie	63,3	69,6
Commerce	22,0	48,2
Transports, entreposage et communication	15,4	30,8
Reste services et construction	40,0	62,5

Le tableau 77 montre que 63,3 % des filiales ayant une activité industrielle ont déclaré qu'elles réalisent elles-mêmes des innovations de produits. Certaines innovations de produits résultent d'innovations de processus de production. D'autres innovations sont des modifications apportées aux produits de base de la société mère pour mieux répondre aux besoins des acheteurs locaux. Ceci se fait souvent avec l'appui des services centraux de recherche et de développement de la société mère en Belgique. L'introduction de nouveaux produits se fait le plus souvent en concertation avec la société mère belge.

TABLEAU 78 Innovation de processus et évolution technologique en comparaison avec la maison mère

Secteur	% avec innovation de processus de production	% avec éventuellement une évolution technologique plus rapide que celle de la maison mère
Industrie	53,7	30,3
Commerce	7,6	18,3
Transports, entreposage et communication	38,5	12,5
Reste services et construction	36,4	27,8

Le tableau 78 indique que 53,7 % des filiales industrielles réalisent des innovations de processus. 38,5 % des filiales dans le secteur du transport et 36,4 % dans le reste des services et la construction déclarent innover au niveau de leurs processus de production. Cependant, ces pourcentages comprennent des entreprises reprenant des innovations de processus de leur société mère en Belgique. Il a donc été demandé si l'évolution technologique pouvait éventuellement se dérouler de façon plus rapide que dans la société mère. Dans l'industrie, ainsi que dans le reste des services et la construction, 30 % déclarent que cette possibilité est réelle. Ceci implique que ces filiales peuvent introduire de façon indépendante des innovations de processus de production et qu'elles ont déjà développé leurs propres services à cet effet.

Conclusion

L'enquête détaillée réalisée par l'intermédiaire des ambassades fait une radioscopie de la présence belge dans 214 filiales à l'étranger. Ce groupe n'est pas représentatif de l'ensemble des filiales d'entreprises belges à l'étranger. Ainsi, elle ne prend pas en considération les filiales en France, en Allemagne et aux États-Unis. Cette limitation est plus que compensée par la grande gamme de données recueillies qui donne des informations intéressantes sur les stratégies d'internationalisation mises en oeuvre et sur leurs effets: l'enquête s'est penchée sur les motifs de la présence à l'étranger, ses effets (pour la Belgique et pour le pays d'accueil) et sur les évolutions récentes.

L'enquête permet de confronter des informations subjectives, tels les motifs de l'implantation ou de l'investissement, à des données objectives telles les activités, les coûts salariaux annuels et les débouchés des filiales concernées. Tant les motifs mentionnés que l'analyse des débouchés font apparaître que la plus grande proximité de marchés étrangers en expansion éventuelle, et donc la croissance du chiffre d'affaires, constitue un motif plus important que la réduction des coûts de production. Ceci vaut pour les filiales commerciales ou de services mais également pour la plupart des filiales industrielles.

L'enquête fournit des chiffres séparés sur le coût salarial annuel total des ouvriers, des employés, des techniciens et des cadres ou des ingénieurs dans les filiales d'entreprises belges, par pays d'accueil. Les différences constatées dans le coût salarial *annuel* des ouvriers confirment les grands écarts entre pays, quant aux salaires *horaires* des ouvriers dans l'industrie, rapportés par le Bureau of Labor Statistics (USA). L'enquête restreinte auprès des ambassades démontre qu'il existe également, entre les pays, de grandes différences dans le coût salarial annuel des autres groupes mentionnés. Les pays d'implantation où le coût salarial des ouvriers est peu élevé ne présentent pas nécessairement un coût salarial peu élevé pour les ingénieurs ou les cadres.

Les coûts salariaux pour les cadres ou les ingénieurs à Singapour et en Corée du Sud sont comparables à ceux de plusieurs pays d'Europe occidentale. Dans les autres pays d'implantation de l'Asie du Sud-Est, les coûts salariaux sont souvent plus élevés que ceux observés en Europe de l'Est et en Afrique du Nord. Au sein de la Communauté européenne, il y a des différences importantes au niveau du coût salarial ainsi qu'au niveau de l'éventail des salaires entre la Grande-Bretagne/Irlande, d'une part, et les Pays-Bas et la Suède, d'autre part.

Comme dans l'étude de 1994 du Bureau du Plan sur la délocalisation, les filiales, qui ont répondu à l'enquête, ont été classées par catégorie de présence à l'étranger. La répartition a été faite sur base des conséquences pour la Belgique de l'activité menée à l'étranger. Dans 15% des cas, la présence à l'étranger a abouti au transfert d'activités économiques aux dépens de la Belgique. Dans le cas des 78 filiales du secteur industriel, la proportion atteint 30%.

La majorité des filiales industrielles enquêtées sont des délocalisations d'expansion qui n'ont pas abouti à l'arrêt ou à la réduction d'une activité quelconque en Belgique. Une petite partie des filiales étrangères importe des biens d'investissement de Belgique. Dans l'enquête, la sous-traitance pour le compte de la société mère belge est significative pour le secteur textile et habillement en Afrique du Nord, où la plupart des délocalisations au sens strict ont été constatées. Au sein de la Communauté européenne, les motifs d'implantation et les catégories de délocalisation sont fortement différents entre la Grande-Bretagne/Irlande et les Pays-Bas.

Le pourcentage assez élevé d'ouvriers (66 %) et de travailleurs peu qualifiés (44 %) dans l'emploi des filiales ayant répondu confirme l'image du transfert de productions standardisées vers des pays où le coût salarial est moins élevé. Cependant, 41 % des filiales *industrielles* déclarent qu'elles travaillent avec des produits de haute technologie et 51 % déclarent qu'elles utilisent des processus de production de haute technologie. 30 % des filiales industrielles considèrent que la filiale peut connaître une évolution technologique plus rapide que celle de la société mère; un pourcentage de filiales nettement plus élevé déclarent qu'elles réalisent elles-mêmes des innovations de produits et/ou de processus. Les filiales enquêtées ont toutefois interprété la notion de haute technologie dans un sens large. Pourtant, les réponses démontrent qu'une grande partie des filiales travaillent au même niveau technologique que leur société mère.

Les données sur l'évolution de l'emploi entre 1985 et 1995 ainsi que des investissements sur la période 1993-1995, indiquent que les filiales de l'industrie agricole et alimentaire, de la métallurgie et des fabrications métalliques ainsi que des services (commerce international et transports) sont actuellement en phase d'expansion. Dans d'autres secteurs, comme l'habillement et le textile en Afrique du Nord, l'expansion date de (bien) avant 1993.

Les réponses relatives à l'affectation des bénéfices des filiales confirme une fois de plus la stratégie d'expansion dans l'ensemble du secteur industriel. En 1995, près de 73 % des gains réalisés ont été réinvestis localement.

C. Résultats d'une nouvelle enquête auprès des trois organisations syndicales concernant le rapport entre licenciements collectifs et délocalisation

Les sections qui suivent traitent des sujets suivants :

1. Le nombre de formulaires d'enquête envoyés et les réponses y afférentes. Le nombre d'emplois perdus suite aux licenciements collectifs et à la délocalisation.
2. Les caractéristiques des entreprises qui ont licencié de façon collective:
 - a. leur répartition régionale
 - b. leur situation juridique
 - c. les pays d'origine
 - d. les secteurs affectés
3. Les raisons des licenciements collectifs
4. Les pays d'accueil des entreprises qui ont subi un ou des licenciements collectifs en Belgique pouvant être liés à des délocalisations au sens strict :
 - a. en général
 - b. en cas d'arrêt ou de réduction des activités en Belgique suite à la sous-traitance
5. Délocalisation de produits hightech
6. Conclusion

1. MÉTHODE DE TRAVAIL

Pour pouvoir établir un lien entre licenciement collectif et délocalisation vers l'étranger, nous avons suivi la même méthode que celle qui avait été utilisée dans la publication du livre "Délocalisation" de 1994⁴⁷. Les demandes de licenciement

47. Dans la publication de 1994 nous avons analysé la période 1985-1993. A cette époque, les listes des demandes de licenciement collectif n'étaient pas exhaustives et les syndicats les ont complétées. Parmi les 1007 entreprises qui avaient connu un licenciement collectif, 103 entreprises (10%) avaient délocalisé et 332 entreprises (33%) avaient licencié de façon collective sans que la délocalisation en soit la cause. Pour 572 entreprises (57%), l'information était insuffisante pour que l'on puisse se prononcer.

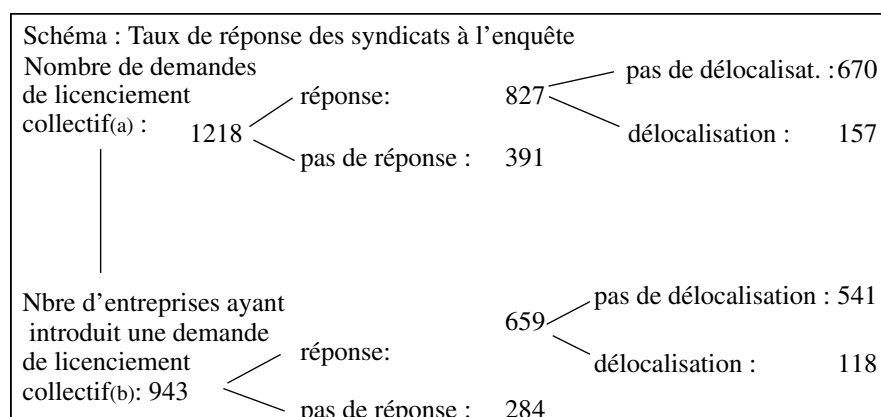
collectif sont introduites auprès des services sous-régionaux de l'emploi qui les transmettent aux services régionaux d'emploi, VDAB, FOREM et ORBEM. Nous avons soumis aux trois syndicats nationaux les listes - reçues de ces services - des licenciements collectifs intervenus durant la période 1990-1995, accompagnées d'un questionnaire concis (10 questions)⁴⁸. Rappelons que seules des entreprises occupant plus de 20 travailleurs sont obligées d'introduire une demande de licenciement collectif, pour autant que les licenciements concernent au moins 10% du personnel.

La question-clé de l'enquête était la suivante :

"La demande de licenciement collectif est-elle liée à une délocalisation au sens strict vers l'étranger ?"

La délocalisation au sens strict correspond à un transfert vers l'étranger allant de pair avec l'arrêt ou la diminution de l'activité et/ou de l'emploi dans l'entreprise en Belgique. Cette définition du Bureau fédéral du Plan était reprise dans une note explicative jointe au questionnaire.

Une liste de 1218 demandes de licenciement collectif introduites par 943 entreprises a été envoyée aux syndicats. Le taux de réponse, de deux cas de licenciement collectif sur trois, obtenu des secrétaires régionaux et sectoriels des syndicats peut être considéré comme très bon.



- (a) Pour un certain nombre de demandes, le licenciement collectif n'a probablement pas été accordé.
- (b) Le nombre d'entreprises est moins élevé que le nombre de demandes car, au cours de la période 1990-1995, une même entreprise a pu introduire plusieurs demandes de licenciement collectif. Si, dans une entreprise, des licenciements sans et des licenciements avec délocalisation se suivaient, le licenciement qui affectait le plus grand nombre de travailleurs déterminait la catégorie (délocalisation ou pas de délocalisation).

48. L'analyse sous-jacente reste limitée à la période 1990-1995 pour laquelle nous avons pu disposer des listes complètes des licenciements collectifs. Par rapport à la publication de 1994, le taux de réponse des syndicats à la question du lien entre le licenciement collectif et une délocalisation, est passé de 43% à 70% du total des entreprises

TABLEAU 79 Taux de réponse des syndicats à l'enquête : nombre de réponses par année d'introduction de la demande, 1990-1995

	Nombre de demandes de licenciement collectif			Nombre de réponses des syndicats			
	Nombre de demandes	Avec au moins une réponse	Sans réponse	Une réponse	Deux réponses	Trois réponses	Nombre total de réponses
1990	107	61	46	43	30	9	82
1991	135	102	33	60	70	21	151
1992	268	186	82	121	118	21	260
1993	313	209	104	140	110	39	289
1994	225	142	83	84	96	30	210
1995	170	127	43	53	122	39	214
Total	1218	827	391	501	546	159	1206
Pourcentage	100	68	32	42	45	13	100

Les trois syndicats ont reçu ensemble 3654 questionnaires (1218 questionnaires chacun). Au total, 1206 questionnaires ont été renvoyés au Bureau fédéral du Plan. Il y a 500 demandes auxquelles un seul syndicat a répondu, 273 demandes auxquelles deux syndicats ont répondu (546 questionnaires) et 53 demandes auxquelles ont répondu les trois syndicats (159 questionnaires).

Parmi les 1206 réponses à la question-clé relative au rapport éventuel entre la demande de licenciement collectif et une délocalisation vers l'étranger, il y avait 50 cas pour lesquels les avis des secrétaires sectoriels et régionaux des syndicats différaient. Pour ces cas, une seule réponse a été attribuée par le Bureau fédéral du Plan sur base des autres informations figurant dans le questionnaire. Le tableau suivant donne un aperçu des réponses à cette question.

TABLEAU 80 Licencierement collectif et délocalisation par année d'introduction de la demande, 1990-1995

Année	Pas de délocalisation		Délocalisation au sens strict		Pas d'informations sur lien avec délocalisation		Population totale	
	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés
1990	51	3534	10	2031	46	2208	107	7773
1991	80	5172	22	3894	33	3510	135	12576
1992	152	10952	35	3540	81	4570	268	19062
1993	173	10197	35	2810	105	6132	313	19139
1994	110	13558	32	2913	83	7293	225	23764
1995	104	6564	23	2091	43	1511	170	10166
Total	670	49977	157	17279	391	25224	1218	92480
% de demandes	55		13		32		100	
% de travailleurs licenciés		54		19		27		100

Pour 73% des travailleurs licenciés, l'enquête indique si le licenciement collectif va de pair ou non avec une délocalisation vers l'étranger. Pour 157 demandes (soit 13%), correspondant à 19% des travailleurs licenciés, il y a un lien entre le licenciement collectif et une délocalisation au sens strict. Si l'on restreint l'analyse aux demandes de licenciement pour lesquelles on a obtenu une réponse des syndicats, ce taux s'élève à 26% des travailleurs licenciés. Pour plus de la moitié (54%) des travailleurs touchés par le licenciement collectif, les entreprises ont licencié pour d'autres raisons qu'une délocalisation.

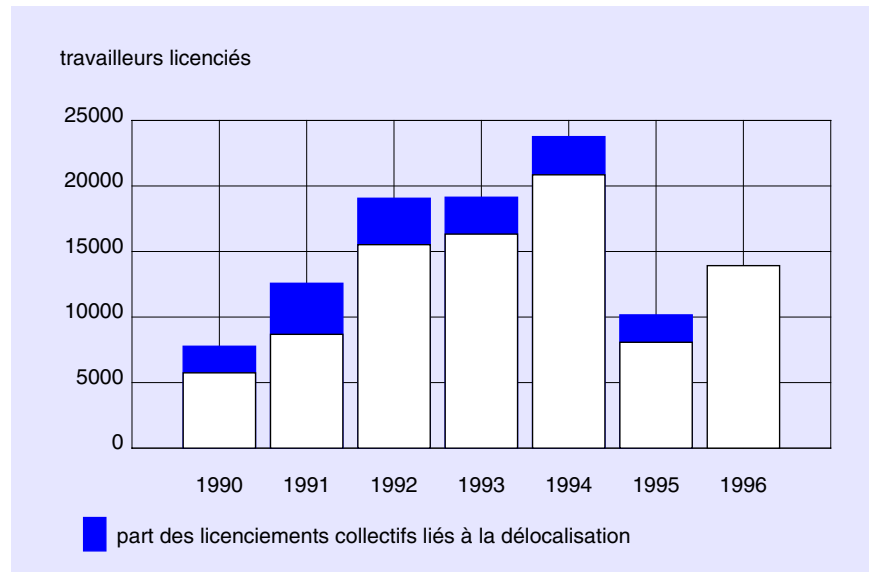
Le graphique suivant présente l'évolution du nombre de travailleurs licenciés collectivement et celle du nombre d'emplois perdus en raison d'une délocalisation. L'évolution de ces deux séries est très différente : alors que le nombre de pertes d'emplois liées à une délocalisation atteint un maximum en 1991-1992, le nombre de travailleurs licenciés collectivement connaît une augmentation jusqu'en 1994. Les pertes collectives d'emplois et les emplois perdus collectivement suite à une délocalisation ont fortement diminué en 1995.

A ce jour, nous disposons de données concernant les licenciements collectifs pour l'année 1996, mais celles-ci n'ont pas été reprises dans l'enquête. Il n'est donc pas possible de connaître la part des travailleurs licenciés à cause d'une délocalisation dans le total des travailleurs licenciés collectivement. En 1996, le nombre de travailleurs touchés par un licenciement collectif remonte, avec 13923 emplois perdus (213 demandes).

Le nombre de travailleurs licenciés annuellement en raison d'une délocalisation, varie entre 2000 et 3900 (voir tableau 80). Pour les années 1990 et 1991, les participants à l'enquête ont associé à une délocalisation un pourcentage plus élevé de travailleurs touchés par un licenciement collectif qu'au cours de la période 1992-1995 : respectivement 26% et 31% contre 19%, 15%, 12% et 21%.

FIGURE 11

Evolution du nombre de travailleurs licenciés collectivement



Le nombre de travailleurs licenciés par demande est de 76 en moyenne. Pour les demandes associées à une délocalisation, ce nombre passe à 110 travailleurs en moyenne par demande. Les demandes pour lesquelles nous n'avons pas obtenu d'informations auprès des secrétaires des syndicats, concernent des entreprises plus petites, avec en moyenne 64 travailleurs licenciés.

2. CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES QUI ONT INTRODUIT UNE OU PLUSIEURS DEMANDES DE LICENCIEMENT COLLECTIF

Pendant la période 1990-1995, 943 entreprises ont introduit une ou plusieurs demandes de licenciement collectif. Dans cette section, nous analyserons la répartition régionale des demandes, la situation juridique des entreprises, le pays d'origine de la maison mère de l'entreprise belge et le secteur d'activité de l'entreprise belge.

a. Répartition régionale des demandes de licenciement collectif

Les entreprises sont obligées d'introduire une demande de licenciement collectif auprès d'un service sous-régional d'emploi. Elles peuvent choisir d'introduire cette demande auprès du service où se situe leur siège social, auprès de celui de l'établissement où le licenciement collectif aura lieu ou auprès des deux⁴⁹. Le tableau suivant présente un aperçu des demandes de licenciement collectif par région.

49. Des doubles comptages sont donc possibles surtout dans la région bruxelloise où se trouve le siège social de beaucoup d'entreprises. Il se peut également qu'une demande de licenciement collectif soit annulée et réintroduite à une date ultérieure

TABLEAU 81 Aperçu des demandes de licenciement collectif par année d'introduction de la demande, 1990-1995 et par région

Année	Bruxelles		Flandre		Wallonie		Total	
	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés
1990	38	2225	41	3084	28	2464	107	7773
1991	30	4029	78	7546	27	1001	135	12576
1992	53	3637	154	10582	61	4843	268	19062
1993	35	1551	179	10894	99	6694	313	19139
1994	36	2619	129	7609	60	13536	225	23764
1995	29	1374	100	6993	41	1799	170	10166
Total	221	15435	681	46708	316	30337	1218	92480
% de demandes	18		56		26		100	
% de travailleurs licenciés		17		50		33		100

L'analyse de ce tableau montre que si la Flandre a été la région la plus affectée par les licenciements collectifs, le nombre le plus élevé de licenciements a eu lieu en Wallonie au cours de l'année 1994, année la plus funeste en terme de pertes d'emplois. En 1995, le nombre de licenciements collectifs a diminué dans les trois régions.

b. Situation juridique des entreprises avec licenciement collectif

La situation juridique de l'entreprise nous apprend si l'entreprise exerce toujours une activité. Suite au licenciement collectif, 73 entreprises ont disparu, ce qui représente une perte de 4491 emplois. 10910 emplois supplémentaires ont été perdus suite à des restructurations telles que reprises, fusions et divisions (18 entreprises). La majorité des entreprises (67%) qui ont introduit une demande de licenciement collectif exercent toujours une activité, mais leur emploi a diminué de 64313 unités pendant la période 1990-1995.

TABLEAU 82 Situation juridique des entreprises qui ont demandé un licenciement collectif pour la période 1990-1995

	Nombre d'entreprises	%	Nombre de travailleurs licenciés	%
Entreprises qui existent toujours	637	67	64313	69
Entreprises qui ont disparu : nombre total :	91	10	15401	17
<i>suite à :</i>				
- reprise, fusion, division	18	2	10910	12
- dissolution prématurée, liquidation, clôture de la liquidation	39	} 8	1957	} 5
- faillite	30		1874	
- cessation d'activité	4		660	
Pas d'informations sur la situation actuelle	215	23	12766	14
Total	943	100	92480	100

c. Pays d'origine de la maison mère de l'entreprise qui licencie collectivement en Belgique

Une des questions de l'enquête portait sur le nom et la nationalité de la société mère de l'entreprise qui introduit une demande de licenciement collectif en Belgique. Les résultats montrent que 402 entreprises, soit 43% du total des entreprises, font partie d'un groupe étranger. Pendant la période 1990-1995, elles sont responsables du licenciement de 53016 travailleurs, soit 57% de la perte totale d'emplois associée aux licenciements collectifs. Les licenciements collectifs qui sont associés à une délocalisation se situent essentiellement dans ce groupe, dont les entreprises des Etats-Unis prennent la tête. Ce phénomène est normal étant donné que ces entreprises multinationales disposent de différentes implantations à l'étranger et qu'une restructuration de la production au sein du groupe avec perte d'emplois en Belgique se fait par le transfert de la production vers d'autres établissements à l'étranger.

Les entreprises belges qui recourent au licenciement collectif sont motivées par d'autres raisons que les entreprises sous contrôle étranger. On assiste plutôt, dans les entreprises belges, à un transfert de la production au sein même de la Belgique. Seulement 13 % des travailleurs qui y sont licenciés, le sont suite à une délocalisation ou à un déplacement de la production vers l'étranger. Pour les entreprises sous contrôle étranger, ce pourcentage passe à 35 %.

TABLEAU 83 Pays d'origine des sociétés mères des entreprises qui ont licencié de façon collective en Belgique, pour la période 1990-1995

Pays	Nombre d'entreprises	Nombre de demandes	Nombre de travailleurs licenciés	Répartition en % des travailleurs si le rapport avec la délocalisation est manifeste			
				Pas de délocalisation		Délocalisation	
				Nombre	%	Nombre	%
Belgique	478	576	37185	23755	87	3515	13
France	78	122	11571	6879	74	2377	26
Pays-Bas	72	102	11945	6827	78	1940	22
Etats-Unis	81	111	10701	4265	50	4289	50
Royaume-Uni	45	59	4130	2571	69	1140	31
Allemagne	32	43	3484	1064	65	580	35
Autre pays ou combinaison de pays	94	129	11185	3018	51	2908	49
Total sous contrôle étranger	402	566	53016	24624	65	13234	35
Pas d'informations sur le pays d'origine	63	76	2279	1498	75	530	25
Total	943	1218	92480	49977	74	17279	26

d. Secteurs d'activité des entreprises qui licencient collectivement

Les demandes de licenciement collectif affectent principalement les branches industrielles. Pendant la période analysée, l'industrie a perdu 54909 emplois, les services 32235 et la construction 1351.

Le tableau 84 offre une présentation détaillée des secteurs (code NACE-BEL à deux chiffres), classés par importance du nombre de travailleurs touchés par un licenciement collectif associé à une délocalisation.

Les secteurs qui perdent entre 1000 et 2000 postes de travail suite à une délocalisation sont en ordre décroissant : la fabrication d'appareils et instruments électriques et électroniques, la chimie, la confection et l'alimentation.

Dans le secteur de la construction de machines, d'appareils et d'instruments, 67% des pertes d'emplois est imputable à la délocalisation au sens strict vers l'étranger⁵⁰. Seules les activités industrielles de l'habillement et des articles en fourrure (73%) et du cuir et des chaussures (92%) connaissent un pourcentage plus élevé de pertes d'emplois associées à une délocalisation. Ce dernier secteur ne repré-

50. Les pertes d'emplois suite à des licenciements collectifs liés à une délocalisation ont touché les sous-secteurs suivants, classés par ordre décroissant d'importance "Fabrication d'armes et de munitions", "Fabrication de machines agricoles et forestières", "Fabrication d'autres machines d'usage spécifique" (notamment des machines pour l'extraction et la construction), et "Fabrication de moteurs et d'organes mécaniques de transmission". Les autres sous-secteurs, notamment la "Fabrication de machines d'usage général", la "Fabrication de machines-outils" et la "Fabrication d'appareils domestiques", n'ont pas, ou presque pas, connu de licenciements collectifs que ceux-ci soient liés ou non à une délocalisation.

sente toutefois que 211 emplois perdus. Il faut encore noter que le secteur du textile, qui est souvent traité conjointement avec le secteur de l'habillement, se distingue de ce dernier avec seulement 30% des emplois perdus qui peuvent être mis en rapport avec une délocalisation.

Le secteur des services souffre moins de licenciements collectifs associés à une délocalisation. Le secteur le plus affecté est celui du commerce de gros, avec une perte de 1046 emplois suite à la délocalisation. L'enquête mentionne également le transport par eau et le transport aérien, où 274 travailleurs ont été licenciés de façon collective suite à une délocalisation. Globalement, le secteur des services a perdu 2378 emplois suite à la délocalisation au cours de la période 1990-1995

TABLEAU 84 Licenciement collectif et délocalisation par secteur d'activité, pour la période 1990-1995

Secteur	Avec délocalisation		Sans délocalisation		Nombre total de travailleurs licenciés		
	nombre de travailleurs licenciés	%	nombre de travailleurs licenciés	%	réponses à l'enquête	total	représentativité de l'enquête (%)
Industrie :							
- machines, équipements	4546	67	2204	33	6750	8057	84
- appareils électriques et électroniques	1940	41	2774	59	4714	7116	66
- chimie	1630	44	2083	56	3713	4484	83
- habillement et fourrures	1167	73	428	27	1595	1798	89
- alimentation et boissons	1036	33	2106	67	3142	4107	77
- textile	908	30	2085	70	2993	3120	96
- matériel de transport	852	18	3969	82	4821	5827	83
- papier et carton	600	30	1433	70	2033	2321	88
- produits en métal	528	22	1875	78	2403	3408	71
- métallurgie	512	7	6479	93	6991	7434	94
- tabac	334	46	395	54	729	1211	60
- caoutchouc et matières plastiques	224	34	430	66	654	731	90
- cuir et chaussures	211	92	19	8	111	222	50
- édition et imprimerie	133	17	673	83	806	1340	60
- produits minéraux non métalliques	76	9	764	91	840	1227	69
- bois	61	23	201	77	262	294	89
- meubles et autres industries	40	8	462	92	502	1055	48
- cokes, pétrole brut, etc.	0	0	682	100	682	1157	59

Secteur	Avec délocalisation		Sans délocalisation		Nombre total de travailleurs licenciés		
	nombre de travailleurs licenciés	%	nombre de travailleurs licenciés	%	réponses à l'enquête	total	représentativité de l'enquête (%)
Sous-total industrie	14798	34	29062	66	43860	54909	80
Commerce de gros	1046	30	2477	70	3523	4671	75
Commerce de détail	453	6	7034	94	7487	12744	59
Autres services fournis aux entreprises	225	29	562	71	787	787	100
Transports par eau	214	72	82	28	296	313	95
Organismes financiers	184	7	2587	93	2771	2866	97
Assurances	92	5	1848	95	1940	2039	95
Vente d'automobiles	83	9	817	91	900	1337	67
Transports aériens	60	100	0	0	60	2357	3
Services auxiliaires des transports	11	2	541	98	552	985	56
Informatique	10	1	1217	99	1227	1480	83
Hôtels et restaurants	0	0	111	100	111	948	12
Transports terrestres	0	0	267	100	267	666	40
Location et activités immobilières	0	0	257	100	257	411	63
Santé et action sociale	0	0	503	100	503	631	80
Sous-total services	2378	11	18303	89	20681	32235	64
Construction	0	0	970	100	970	1351	72
Autres et inconnus	103	6	1642	94	1745	3985	44
Total	17279	26	49977	74	67256	92480	73

Ce sont surtout les licenciements collectifs dans l'industrie qui sont associés à une délocalisation : un travailleur sur trois y a perdu son emploi suite au licenciement collectif lié à un déplacement de la production vers l'étranger. Le secteur le plus affecté est celui de la construction de machines, d'appareils et d'instruments, avec une perte de 4546 emplois suite à une délocalisation, au cours de la période 1990-1995.

Le tableau 85 synthétise le lien entre la délocalisation et les licenciements collectifs dans les principaux secteurs d'activité.

TABLEAU 85 Licenciements collectifs et emploi perdu dans les principaux secteurs d'activité, pour la période 1990-1995

	Nombre de travailleurs licenciés	%
Industrie : total	54909	59
avec délocalisation	14798	16
sans délocalisation	29062	31
pas d'informations	11049	12
- secteurs d'activité avec un nombre élevé de transferts (total ou partiel) vers l'étranger:		
fabrication de machines, confection, industrie du cuir:		
- avec délocalisation	5924	69
- sans délocalisation	2651	31
- secteurs d'activité avec autant de délocalisations que de non délocalisations :		
industrie chimique, fabrication d'appareils électriques, industrie du tabac		
- avec délocalisation	3904	43
- sans délocalisation	5252	57
- secteurs d'activité avec peu de transferts vers l'étranger :		
métallurgie, moyens de transport, produits métalliques, alimentation, matières plastiques, papier, édition, textile, bois, meubles		
- avec délocalisation	4970	19
- sans délocalisation	20477	81
- secteurs d'activité sans transfert vers l'étranger :		
cokes, pétrole brut		
- sans délocalisation	682	100
Services : total	32235	35
- avec délocalisation	2378	3
- sans délocalisation	18303	20
pas d'informations	11554	12
- secteurs d'activité avec transferts vers l'étranger:		
transports par eau et transports aériens		
- avec délocalisation	274	77

	Nombre de travailleurs licenciés	%
- sans délocalisation	82	23
- secteurs d'activité avec peu de transferts vers l'étranger : commerce de gros et de détail, vente d'automobiles, banques et assurances, informatique et services aux entreprises		
- avec délocalisation	2104	11
- sans délocalisation	17083	89
- secteurs d'activité sans transfert vers l'étranger : hôtels, transports terrestres, location, soins de santé		
- sans délocalisation	1138	100
Autres et non connus	5336	6
Total	92480	100

3. LES RAISONS DES LICENCIEMENTS COLLECTIFS

a. Introduction

Dans l'enquête menée auprès des syndicats, on leur demandait d'indiquer les raisons qui ont motivé le licenciement collectif. Une distinction était faite entre les cas de licenciements collectifs allant de pair avec une délocalisation au sens strict vers l'étranger et ceux sans délocalisation⁵¹. Les correspondants (= les syndicats) étaient invités à cocher au maximum trois motifs en indiquant leur ordre d'importance. Sur un total de 1206 questionnaires répondant à la question du lien existant entre le licenciement collectif et une délocalisation, dans 93% des cas (soit 1120 questionnaires) les syndicats ont pu indiquer un ou plusieurs motifs à ce licenciement collectif.

b. Licenciement collectif lié à la délocalisation

La liste des raisons des licenciement collectifs associés à une délocalisation contenait 11 alternatives. Cette liste, ainsi que les résultats afférents à ce groupe, sont présentés dans le tableau 86. Sur un total de 141 licenciements collectifs associés à une délocalisation pour toute la période 1990-1995, 385 mentions de motifs ont été retenues⁵². Le tableau 86 indique, pour chacune des 11 alternatives et par année, la fréquence d'apparition d'une alternative dans le total des réponses.

Lors de l'analyse des résultats, il faut garder à l'esprit qu'un licenciement collectif a pu donner lieu à plusieurs formulaires de réponse, étant donné que l'enquête a pu être remplie par chacun des trois grands syndicats représentés dans l'entre-

51. La réponse à la question-clé de l'enquête "la demande de licenciement collectif est-elle liée à une délocalisation vers l'étranger ?" déterminait la liste d'alternatives à laquelle devait répondre le correspondant.

52. Seuls les trois motifs principaux par questionnaire ont été repris dans le total.

prise⁵³. C'est pour cette raison que nous reprenons dans le tableau le nombre de formulaires de réponse et le nombre de licenciements collectifs qui y correspond, par année.

TABLEAU 86 Les motifs de licenciements collectifs avec délocalisation (au sens strict) : fréquence d'apparition d'un motif dans le total des motifs mentionnés, par année

Motifs	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
1. Coûts salariaux	23,1	25	28,2	20,4	16,9	30	23,6
2. Restructuration ; stratégie de mondialisation	34,6	21,7	24,7	16,1	22,5	30	23,1
3. Concurrence (pertes, faillite, manque de liquidités, manque de capital, ...)	15,4	16,7	15,3	15,1	14,1	8	14,3
4. Avantages locaux divers	7,7	8,3	7,1	11,8	11,3	4	8,8
5. Avantages fiscaux	7,7	5	5,9	9,7	9,9	6	7,5
6. Dévaluation(s) compétitive(s) dans le pays d'accueil	3,8	6,7	2,4	4,3	7	4	4,7
7. Présence requise sur le marché	3,8	5	5,9	4,3	1,4	6	4,4
8. Réglementations publiques dans le pays d'accueil	0	5	1,2	5,4	8,5	2	4,2
9. Extension, expansion	0	1,7	5,9	5,4	2,8	4	3,9
10. Proximité des matières premières, d'énergie; frais de transport	0	0	1,2	3,2	2,8	4	2,1
11. Remplacement des activités par de la sous-traitance	3,8	1,7	2,4	3,2	2,8	2	2,6
12. Autres motifs	0	3,3	0	1,1	0	0	0,8
Total %	100	100	100	100	100	100	100
Nombre de motifs mentionnés	26	60	85	93	71	50	385
Nombre de formulaires de réponse	13	24	40	39	33	27	176
Nombre de licenciements collectifs avec délocalisation	11	21	30	31	28	20	141

La dernière colonne du tableau 86 donne le poids en pourcentage, de chaque motif pour toute la période analysée. On constate que les coûts salariaux (élevés), qui représentent 23,6% des motifs mentionnés, constituent la raison la plus invoquée pour les licenciements collectifs en Belgique liés à une délocalisation vers l'étranger. Avec 23.1%, la restructuration et la stratégie de mondialisation constituent aussi une raison importante des licenciements collectifs. Le troisième motif (14,3% du total) est celui de la concurrence qui oblige certaines entreprises, en perte, à transférer leur production vers l'étranger. Ce phénomène est certainement en partie lié à la concurrence internationale accrue.

53. Il a été décidé de ne pas agréger les réponses par licenciement collectif afin d'éviter un choix arbitraire dans les cas où les différents syndicats n'indiquent pas les mêmes motifs.

Les motifs "Avantages fiscaux" et "Avantages locaux divers" (subsides et autres) représentent 16,3% des réponses et constituent donc une cause non négligeable de délocalisations avec licenciements collectifs en Belgique. Si l'on y ajoute la raison d'une dévaluation compétitive dans le pays d'accueil, l'ensemble des motifs qui sont directement influencés par des politiques des gouvernements étrangers atteint 21%.

Les motifs "Extension, expansion" et "Présence requise sur le marché" ont été peu mentionnés si l'on se rappelle le poids qu'ils avaient dans l'étude des motifs de la présence à l'étranger (voir la partie A dans ce chapitre). Le faible effet de l'expansion est logique : cette alternative pourrait expliquer la présence à l'étranger mais n'expliquerait pas le licenciement collectif en Belgique. Le fait qu'une présence requise sur le marché étranger mène parfois au licenciement collectif indique que la Belgique est devenue trop petite ou que les exportations à partir de la Belgique ne sont plus possibles. Le motif "réglementations publiques dans le pays d'accueil" peut être interprété dans le même sens. Il s'agit de réglementations telles que le "local content", le rapatriement du capital ou l'obtention de commandes publiques.

Eu égard au nombre limité et variable de motifs mentionnés par année (entre 26 et 93), les pourcentages sont assez stables au cours de la période 1990-1995. Les parts des motifs "coûts salariaux" et "restructuration; stratégie de mondialisation" varient fortement au cours de la période 1990-1995 mais restent toujours les raisons principales du licenciement collectif entraînant une délocalisation. Les pourcentages élevés de 1995 sont à relativiser étant donné le nombre limité de licenciements collectifs auxquels ils se rapportent.

c. Licenciement collectif non lié à la délocalisation

Le tableau 87 donne la liste des motifs et leur fréquence en pourcentage, pour les cas de licenciements collectifs sans transfert d'activités ou d'emplois à l'étranger⁵⁴. Les motifs de licenciements collectifs diffèrent fortement entre les deux groupes.

54. La comparaison de la dernière colonne des tableaux 86 et 87 montre que le nombre de licenciements collectifs sans délocalisation est en moyenne cinq fois plus élevé que le nombre de licenciements avec délocalisation. Pour avoir une vue d'ensemble des raisons des licenciements collectifs en Belgique, il importe de comparer les tableaux 86 et 87 en tenant compte du fait que le poids des pourcentages dans le second tableau est cinq fois plus important.

TABLEAU 87 Les motifs de licenciements collectifs sans délocalisation (au sens strict) : fréquence d'apparition d'un motif dans le total des motifs mentionnés, par année

Motifs	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
1 Pression de la concurrence	22,6	19,5	21,2	27,5	23,7	23,7	23,1
2 Coûts salariaux	6,2	6,4	8,6	7,5	6,3	9,3	7,5
3 Restructuration ; stratégie de mondialisation	20,5	19,5	16,1	17,6	18	13,7	16,8
4 Reprise, fusions	8,9	8,1	6	4,3	6	4,6	5,7
5 Moyens financiers insuffisants, pertes, faillite	12,3	14,8	10,8	14,8	14,4	15,7	13,7
6 Perte de parts de marché à l'exportation	6,8	10,2	10,1	9,7	9,6	11,3	9,8
7 Technologie obsolète	6,2	5,9	8,1	7,5	4,8	6,2	6,5
8 Erreurs de management	9,6	9,7	8,3	12,2	9,3	10,3	9,9
9 Autres motifs	6,8	5,9	10,8	6	7,8	5,2	7,1
Total %	100	100	100	100	100	100	100
Nombre de motifs mentionnés	146	236	397	466	333	388	1999
Nombre de formulaires de réponse	65	114	202	222	165	176	944
Nombre de licenciements collectifs sans délocalisation	53	85	156	173	114	111	692

Dans le groupe des licenciements collectifs sans délocalisation le motif "coûts salariaux" ne représente plus que 7,5% des réponses. Le motif "restructuration; stratégie de mondialisation" passe de 23,1% à 16,8% des réponses.

La pression de la concurrence constitue la raison principale des licenciements collectifs qui (selon les correspondants) ne vont pas de pair avec une délocalisation (23,1%). Ce motif a été clairement distingué de l'alternative "moyens financiers insuffisants, pertes, faillite" qui représente 13,7% des réponses. Ces deux motifs totalisent à 36,8% du nombre total des réponses, soit plus du double des 14,3% dans le cas des licenciements collectifs avec délocalisation.

Les autres motifs ne peuvent être comparés aux motifs du tableau 86, mais ils n'en demeurent pas moins intéressants. L'alternative "Erreurs de management" a obtenu 9,9% des réponses⁵⁵. Avec 9,8% des réponses, la "Perte de parts de marché à l'exportation" constitue un motif important. Le motif "Technologie vieillie" a obtenu 6,5% des réponses et 5,6% des causes de licenciements collectifs sans délocalisation sont les "Reprises ou fusions".

Tout comme pour les cas de licenciements collectifs avec délocalisation, on constate que les pourcentages n'évoluent guère. Ainsi les alternatives "Moyens finan-

55. Le fait qu'un motif ne pouvait être mentionné qu'une seule fois par questionnaire, et qu'il y a 2,1 mentions de motifs par questionnaire, signifie que l'alternative "Erreurs de management" a été mentionnée comme un des motifs sur environ 20% des questionnaires. Le même raisonnement vaut pour tous les autres motifs.

ciers insuffisants, pertes, faillite", "Perte de parts de marché à l'exportation", "Erreurs de management" et "Technologie vieillie" restent stables pendant la période observée. Le poids des "Coûts salariaux" et de "La pression de la concurrence" s'accroît légèrement de 1991 à 1995 au détriment de celui de "Restructuration; stratégie de mondialisation" et "Reprise, fusions".

TABLEAU 88 Autres raisons des licenciements collectifs sans délocalisation au sens strict. Répartition des autres raisons (à comparer au tableau 87), période 1990-1995

Motifs	Nombre de mentions	Pourcentage
Délocalisation en Belgique	3	2,1
Recours à la sous-traitance	3	2,1
Problèmes de vente :	39	27,7
<i>marché en baisse (global, au niveau européen)</i>	(16)	(11,3)
<i>vente décroissante en Belgique</i>	(11)	(7,8)
<i>disparition de commandes publiques</i>	(6)	(4,3)
<i>disparition de l'acheteur spécifique (privé)</i>	(4)	(2,8)
<i>vieillessement du produit</i>	(2)	(1,4)
Facteurs publics :	25	17,7
<i>décision des pouvoirs publics (ouverture des frontières)</i>	(12)	(8,5)
<i>réglementations environnementales</i>	(10)	(7,1)
<i>perte d'aides, de subsides</i>	(3)	(2,1)
Modernisation, automatisation, nouvelle technologie	6	4,3
Fermeture d'entreprise, d'établissements	5	3,5
Autres motifs spécifiques	12	8,5
Autres motifs, non spécifiés	48	34,0
Total des autres motifs (période 1990-1995)	141	100

Le tableau 88 regroupe les "autres motifs" les plus fréquemment mentionnés pour l'ensemble de la période 1990-1995. Ces "autres motifs" ayant été librement ajoutés par les correspondants, on ne peut comparer leur fréquence d'apparition avec celles des motifs pré-imprimés dans l'enquête. Si ces motifs avaient été repris dans le questionnaire, le nombre de mentions aurait sans doute été plus élevé. On peut cependant les comparer entre eux sur base de leur fréquence (en %) dans le total des "autres motifs".

Près de 28% des "autres motifs" fait référence à des problèmes en matière de vente. La liste pré-imprimée permettait seulement de choisir l'alternative "Perte de parts de marchés à l'exportation". Les cas de licenciements collectifs qui résultent d'un marché intérieur, global ou européen en déclin ne s'inscrivaient pas dans cette alternative. Dans d'autres cas, l'annulation d'un contrat avec un acheteur, belge ou étranger, ou encore l'absence de commandes publiques ont mené au licenciement collectif. La fabrication d'un produit dépassé peut également être reprise dans ce groupe.

Le deuxième groupe reprend l'ensemble des facteurs publics. Il s'agit essentiellement de licenciements collectifs intervenus dans des agences en douane vers 1992, suite à l'ouverture des frontières. La réglementation environnementale a également été mentionnée comme motif du licenciement sans délocalisation vers l'étranger.

La modernisation, l'automatisation et l'introduction de nouvelles technologies n'ont été mentionnées que 6 fois comme motif de licenciement collectif. Ceci nous apprend que, dans l'ensemble, les entrepreneurs qui procèdent à une automatisation de leur production ne choisissent pas l'option du licenciement collectif pour réduire leur excédent de personnel. Une entreprise qui automatise et réduit son personnel pourrait également mentionner comme motif "coûts salariaux". La thèse selon laquelle l'automatisation mène rarement au licenciement collectif est cependant confirmée par la faible fréquence des coûts salariaux dans le total des raisons mentionnées (7,5%) dans le tableau 87.

4. LES PAYS D'ACCUEIL DES ENTREPRISES QUI DÉLOCALISENT AU SENS STRICT AVEC LICENCIEMENT COLLECTIF EN BELGIQUE

a. En général

L'enquête fait apparaître que 157 demandes de licenciement collectif sont liées à une délocalisation vers l'étranger. Pour 56 demandes il s'agit du transfert complet de l'activité vers l'étranger occasionnant une perte de 7182 emplois. Lors d'un transfert partiel, ce sont essentiellement la fabrication d'un produit (40 mentions), une partie du processus de production (29 mentions) et la section conditionnement, vente et distribution (12 mentions) qui sont concernés.

Dans l'enquête, il a été demandé de mentionner les pays vers lesquels les activités ont été transférées, en précisant le pays le plus important. Le tableau suivant donne un aperçu des pays vers lesquels s'effectuent les délocalisations. La répartition des pays confirme les conclusions des autres chapitres, à savoir que la délocalisation se fait essentiellement vers les pays limitrophes : près de la moitié des emplois perdus sont le résultat d'une délocalisation vers la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Allemagne et le Luxembourg. La délocalisation avec licenciement collectif vers la Tunisie est par contre réduite (une perte de 259 emplois au cours de la période 1990-1995). Les chiffres montrent aussi que la délocalisation avec licenciement collectif vers les pays de l'Europe de l'Est n'est pas encore dramatique. Plus préoccupantes sont les délocalisations vers les pays industrialisés de l'Accord de libre échange Nord-Américain (ALENA), 2268 emplois perdus au cours de la période 1990-1995).

La délocalisation d'activités industrielles se fait essentiellement au profit des pays de délocalisation classiques de l'Europe du Sud et de l'Est, de l'Afrique du Nord et de l'Extrême-Orient. Le transfert de services s'effectue dans les pays industrialisés de l'Union européenne et de l'ALENA.

TABLEAU 89 Licencierement collectif au cours de la période 1990-1995 et pays vers lequel la délocalisation s'est essentiellement effectuée

	Nombre de demandes		Nombre de travailleurs licenciés		Pourcentage des travailleurs licenciés dans l'industrie
	Total	%	Total	%	
France	23		3268		93
Royaume-Uni	21		2346		82
Italie	9		2163		92
Pays-Bas	18		1083		63
Allemagne	10		995		100
Portugal	5		417		100
Luxembourg	2		388		49
Autriche	1		232		100
Espagne	2		250		100
Irlande	2		104		100
Sous-total Union europ.	93	65	11246	69	87
Etats-Unis	10		1281		63
Canada	3		987		48
Sous-total Alena	13	9	2268	14	57
Hongrie	4		436		100
Pologne	4		271		100
Russie	3		194		42
Turquie	2		146		100
Tchéquie	3		114		100
Malte	1		75		100
Non spécifiés	4		318		100
Sous-total Europe de l'Est	21	15	1554	10	92
Malaisie	4		447		100
Corée du Sud	3		404		100
Sous-total Asie	7	5	851	5	100
Tunisie	9		259		100
Non spécifiés	1		141		100
Sous-total Afrique	10	7	400	2	100
Total pays connus	144	100	16244	100	87
Pays non spécifiés	12		1035		81

b. *Licenciement collectif résultant de la sous-traitance avec une société soeur ou une filiale*

La question suivante était posée à tous les participants de l'enquête :

"L'activité arrêtée est remplacée par de la sous-traitance (subcontracting), celle-ci est-elle conclue avec une société soeur ou une filiale ?"

Sur un total de 1206 formulaires de réponse, correspondant à 827 licenciements collectifs, il y a 88 cas (ou 11%) réponses positives, 521 (ou 64%) réponses négatives et 218 (ou 26%) sans réponses. Le fait que le groupe sans réponses soit tellement grand est normal puisque la question se rapporte uniquement aux cas de licenciements collectifs où une activité est remplacée par de la sous-traitance confiée à une entreprise liée.

Lorsque les correspondants répondaient positivement, on leur demandait de mentionner le pays où cette société soeur ou filiale était implantée. Les réponses à cette question sont reprises dans le tableau 90. L'analyse du tableau 90 s'est faite par licenciement collectif. Sur un total de 88 cas, il n'y a que 67 filiales pour lesquels on dispose d'informations sur le lieu d'implantation. Le groupe de 67 comprend au total 80 mentions de pays. Ce chiffre sert de base pour le tableau 90.

TABLEAU 90 Pays de société soeur ou filiale sous-traitante. Nombre de mentions et part des pays, période 1990-1995

Pays	Nombre de mentions	Pourcentage
Belgique	30	37,5
Europe	45	56,3
<i>France</i>	15	18,8
<i>Pays-Bas</i>	12	15,0
<i>Grande-Bretagne</i>	4	5,0
<i>Allemagne</i>	3	3,8
<i>Luxembourg</i>	2	2,5
<i>Espagne</i>	2	2,5
<i>Autriche</i>	1	1,3
<i>Europe, non spécifié</i>	6	7,5
Etats-Unis	3	3,8
Corée	2	2,5
Nombre total de réponses	80	100
Nombre de licenciements collectifs ^a	67	
Nombre d'entreprises concernées	54	

a. Cette analyse a été effectuée par licenciement collectif et non par formulaire de réponse, afin d'éviter des doubles comptages suite à des réponses similaires données par deux ou trois syndicats.

Le tableau 90 montre que dans 38% des cas, la sous-traitance par une filiale ou une société soeur, se situe en Belgique. Si la sous-traitance provient uniquement

de Belgique (ce qui est le cas pour 28 des 67 licenciements collectifs), il ne s'agit pas de délocalisation (au sens strict) puisqu'il n'est pas question d'un transfert d'activités vers l'étranger. 45 réponses concernent un pays européen. La France et les Pays-Bas y occupent une place importante. La sous-traitance en provenance de pays non-européens est marginale. La Corée et les Etats-Unis ont été mentionnés pour une seule entreprise ayant introduit également plusieurs demandes de licenciements collectifs.

Le tableau démontre également qu'en cas d'activités arrêtées en Belgique, il n'y a pas de sous-traitance en provenance d'entreprises du groupe établies en Tunisie ou en Europe de l'Est, par exemple.

5. DÉLOCALISATION DE PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE

On a demandé à tous les correspondants ayant déclaré qu'un licenciement collectif était lié à une délocalisation au sens strict, si la production transférée comprenait également des produits de haute technologie. Dans 13% des cas, portant sur 21 entreprises différentes, la production délocalisée comprenait effectivement des produits haute technologie.

La description - qui était demandée - du produit de haute technologie délocalisé nous apprend que s'il s'agit toujours d'appareils, de machines et de produits élaborés, la définition stricte de l'OCDE (1995) d'un produit haute technologie n'a pas toujours été respectée (cette définition était pourtant reprise en annexe). Les correspondants mentionnent par exemple des produits chimiques (peintures, feuilles) et pharmaceutiques (réactifs), des machines et pièces détachées, des câbles de télécommunication, des lampes halogènes, des éléments pour l'énergie nucléaire, du matériel roulant pour les chemins de fer et des appareils électroménagers.

Ces constatations contredisent l'idée que la délocalisation avec arrêt des activités en Belgique n'affecte que des produits et des groupes de produits simples et standardisés.

6. CONCLUSION

L'enquête auprès des syndicats nous permet d'associer la destruction d'emplois en Belgique à la délocalisation.

Au total, 92480 travailleurs ont été touchés par les licenciements collectifs au cours de la période 1990-1995. 43% des entreprises ayant introduit une demande de licenciement collectif dépendent d'un groupe étranger. Elles ont licencié 53013 travailleurs.

Au cours de la période 1990-1995, les délocalisations vers l'étranger ont été citées comme pouvant être à la base du licenciement collectif d'au moins 17279 travailleurs. Les réponses des syndicats permettent donc d'associer un licenciement collectif sur cinq à la délocalisation vers l'étranger. Les pertes d'emplois en raison d'un licenciement collectif suite à une délocalisation varient entre 2000 et 3900 emplois par an, avec des maxima en 1991 et 1992. Bien que la perte annuelle d'emplois suite aux licenciements collectifs n'ait cessé d'augmenter jusqu'en 1994, la perte d'emplois liée aux licenciements collectifs avec délocalisation diminue depuis 1992.

Le phénomène de délocalisation est plus important pour les entreprises industrielles que pour les entreprises de services: 86% des emplois détruits suite à la délo-

calisation se situent dans l'industrie, contre 14% dans le secteur des services. Un peu plus du quart (27%) des emplois détruits en raison de licenciements collectifs dans l'industrie est imputable à la délocalisation au sens strict vers l'étranger.

Les secteurs où le nombre d'emplois perdus suite à la délocalisation est le plus important, sont la construction mécanique, les appareils électriques et électroniques, la chimie, la confection et l'alimentation. Aucun secteur industriel n'échappe complètement au licenciement collectif en raison d'une délocalisation. De plus, la délocalisation avec licenciement collectif en Belgique concerne des produits de haute technologie dans 13% des cas.

Les secteurs pour lesquels la délocalisation joue un rôle relativement important par rapport aux autres causes de licenciements collectifs sont : l'industrie *du cuir et de la chaussure*, l'industrie du vêtement et la fabrication d'équipements, de machines. Dans les services, la délocalisation est relativement importante dans *le transport par eau, le transport aérien*, le commerce de gros et les autres services fournis aux entreprises.

Avec 24% des réponses, les "coûts salariaux" élevés constituent la raison principale pour les licenciements collectifs allant de pair avec une délocalisation. Le motif qui suit directement avec 23% des réponses dans ce même groupe est "la restructuration et la mondialisation". On peut ajouter à ce motif, une partie des 14% de réponses à l'alternative "concurrence (perte ou faillite)". 16% des réponses ont trait aux avantages fiscaux et autres dans le pays d'accueil.

Pour le groupe des licenciements collectifs sans délocalisation, le motif "restructuration et mondialisation" n'obtient que 17% des réponses. Dans ce groupe, la pression de la concurrence, les faillites et la mauvaise gestion jouent un rôle relativement plus important. L'impact de la perte de parts de marché à l'exportation sur ces licenciements est de 10%. Les coûts salariaux n'obtiennent que 7,5% des réponses. Parmi les motifs mentionnés spontanément on retrouve surtout les facteurs de demande et les décisions des pouvoirs publics (telles la réglementation environnementale ou encore l'ouverture des frontières pour les agences en douane).

Au cours de la période 1990-1995 le poids relatif des différentes raisons des licenciements collectifs est resté stable malgré de grandes fluctuations dans le nombre de licenciements collectifs par année.

En cas de licenciement collectif avec délocalisation, les activités économiques sont transférées en priorité vers les pays limitrophes. Dans 50% des cas, les activités des entreprises qui licencient collectivement, et délocalisent, sont transférées vers la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas ou l'Allemagne et, dans 65% des cas, elles restent dans l'Union européenne. Le licenciement collectif suivi d'une délocalisation vers les pays de délocalisation *classiques* n'apparaît pas clairement dans cette analyse. Une première explication pourrait être que les entreprises qui effectuent un transfert vers l'étranger ne demandent pas nécessairement un licenciement collectif. Une autre explication est que cette analyse ne porte que sur la période 1990-1995 pendant laquelle ces pays ont visiblement joué un rôle beaucoup moins important.

Le licenciement collectif peut résulter de la sous-traitance vers une autre entreprise. Parmi les 943 entreprises ayant introduit une demande de licenciement collectif, on compte 54 entreprises (soit 6%) où la sous-traitance est à la base du licenciement collectif. Dans 38% des cas la sous-traitance s'est faite en Belgique. Cinq pays limitrophes ont accueilli 45% des contrats de sous-traitance ayant mené au licenciement collectif en Belgique. A l'extérieur de l'Union européenne, seuls

les Etats-Unis et la Corée ont pu attirer quelques contrats, avec les mêmes conséquences pour notre pays.

Création et destruction d'emplois

Ce chapitre comprend les sections suivantes¹ :

- A. Une clarification des notions de "création" et "destruction" d'emplois.
- B. Un aperçu global de la création et de la destruction d'emplois
 - 1. Un aperçu global incluant la distinction entre industrie et services
 - 2. Une approche sectorielle plus détaillée (NACE-BEL 3 chiffres) avec :
 - a. la distinction entre la création nette d'emplois dans les entreprises existantes et dans les entreprises nouvelles moins les disparues.
 - b. les groupes de produits où la création d'emplois est la plus élevée en chiffres absolus.
 - c. la création et la destruction brutes d'emplois dans les entreprises existantes.
- C. La création et la destruction d'emplois dans les groupes de produits exposés aux importations des pays de délocalisation
 - 1. Pour 17 secteurs soumis fortement à la concurrence des importations des pays de délocalisation
 - 2. Une analyse similaire pour 12 secteurs soumis moins fortement à la concurrence des importations de ces mêmes pays
 - 3. La création et la destruction d'emplois dans 13 secteurs occupant une forte position quant aux exportations de l'UEBL vers des pays de délocalisation
- D. Analyse de la question : y-a-t-il des glissements d'emplois de la production de biens vers le commerce ?
- E. La création et la destruction d'emplois dans les secteurs à haute technologie
- F. Conclusions

* *
*

Pour analyser les effets de l'internationalisation de l'économie et de la délocalisation d'entreprises sur l'emploi il faut pouvoir disposer, non seulement de données sectorielles sur l'augmentation ou la diminution de l'emploi, mais également de données sur la création et la destruction d'emplois. Jusqu'à présent, ces données

1. Nous remercions notre collègue Koen Hendrickx de l'équipe Emploi pour les données qu'il a mises à notre disposition et pour sa contribution à l'analyse.

ont fait défaut. Dans le livre "Délocalisation" de 1994, les données disponibles en cette matière ne concernaient que le secteur de Fabrimetal. Une enquête organisée par cette fédération professionnelle auprès de 600 entreprises, portant sur les périodes 1985-1990 et 1990-1993, a démontré que la destruction d'emplois était plus importante que la création.

Pour le reste, notre étude de '94 était limitée à la présentation des chiffres de destruction nette d'emplois dans les branches d'activité exposées à la délocalisation et aux données sur les emplois ayant été détruits suite aux licenciements collectifs.

A l'heure actuelle, cette absence de données est résolue. Grâce à l'ONSS, nous disposons d'une statistique assez détaillée des créations et des destructions brutes d'emplois². Jusqu'à présent, nous ne disposons toutefois que de deux périodes : '93-'94 et '94-'95³.

Pour éviter tout malentendu, il convient d'abord d'explicitier de façon précise la notion de "création et destruction d'emplois".

A. La notion de création et destruction d'emplois

Prenons deux entreprises, A et B, appartenant au même secteur. Sur la période considérée, le nombre de travailleurs dans l'entreprise A a connu une croissance nette - en termes de nombre de personnes - de 30 unités (appelée création brute d'emplois) tandis que celui dans l'entreprise B a été marqué par une diminution nette de 10 unités (appelée destruction brute d'emplois). Dans ce cas ci, il s'agit pour le secteur d'une création nette de 20 emplois résultant du fait que l'on sait qu'une entreprise en a gagné 30 et une autre en a perdu 10. A l'aide de ces données, soi-disant brutes, on peut se faire une idée de l'importance des gains et des pertes : au lieu de prendre des chiffres de création et de destruction s'élevant à 30 et 10, comme dans l'exemple cité, on pourrait tout aussi bien utiliser des chiffres tels que 2020 et 2000 qui représenteraient la même création d'emplois c.à.d. 20.

Les créations et les destructions sont donc des variations nettes de l'emploi de l'entreprise au cours d'une période définie. Elles ne comprennent pas :

1. les changements d'emploi au sein de l'entreprise. Si, par exemple, 5 piqueuses sont remplacées par 5 employés informatiques, alors il n'y a pas de destruction ou de création d'emplois.
2. des licenciements qui sont compensés par des engagements pendant cette même période, puisqu'il s'agit d'une opération nulle.

Les notions sont explicitées par les définitions suivantes⁴:

Création brute d'emplois:

les gains d'emplois entre t et t-1 de toutes les entreprises ayant étendu ou commencé leurs activités.

-
2. Il s'agit d'une première version d'une statistique sur les créations et les destructions brutes d'emplois établie par l'ONSS à la demande du Bureau fédéral du Plan et se fondant sur la base de données "Salaires et temps de travail" (Loon- en Arbeidstijdgegevensbank (LATG)).
 3. A l'avenir nous pourrions peut-être utiliser une autre source étant donné que, depuis 1995, les entreprises sont obligées d'ajouter à leurs comptes annuels une balance sociale qu'elles doivent remettre à la Banque Nationale.
 4. S.J. Davis, J.C. Haltiwanger, S. Schuh ; "Job création and destruction". MIT Press, 1996, 260 pages.

Destruction brute d'emplois :

les pertes d'emplois entre t et t-1 de toutes les entreprises ayant réduit ou arrêté leurs activités.

Croissance ou réduction nettes d'emplois :

la différence d'emploi entre t et t-1.

La création et la destruction d'emplois constituent donc un éclatement des variations nettes d'emploi en une composante regroupant les entreprises qui augmentent leur emploi et les nouvelles entreprises et une seconde composante réunissant les entreprises qui réduisent leur emploi et celles qui disparaissent.

Pour éviter tout malentendu, il faut ajouter que les chiffres sur la création et la destruction d'emplois utilisés ci-après :

1. ont trait aux variations entre les chiffres du quatrième trimestre. S'il est mentionné par exemple 1994, il s'agit de la variation du nombre d'emplois entre le quatrième trimestre de 1993 et celui de 1994.
2. se rapportent aux données sur les travailleurs de l'ensemble des entreprises du secteur privé à l'exclusion des apprentis, des personnes en âge scolaire, des contractuels subsidiés, des prépensionnés, des intérimaires et des personnes avec une interruption de carrière complète.
3. ne comprennent pas de correction pour les fusions et les divisions d'entreprises. Si, par exemple, deux entreprises arrêtent leurs activités pour être transformées en une nouvelle entreprise cela se traduira, dans la statistique, respectivement par une destruction fictive⁵ d'emplois et par une création également fictive qui s'annuleront l'une l'autre.

B. Aperçu global

1. DISTINCTION ENTRE L'INDUSTRIE ET LES SERVICES

Malgré les informations alarmantes diffusées ces derniers temps par les media, concernant les fermetures d'entreprises et les délocalisations dans les media, il apparaît qu'en '94 et '95 la création nette d'emplois a toujours été plus élevée que le nombre d'emplois détruits.

Dans le tableau 91 ci-dessous, nous nous limitons aux chiffres pour l'industrie et les services tandis que l'agriculture, l'énergie, la construction et le transport sont regroupés dans un poste de solde.

Nous faisons également une distinction entre la création nette d'emplois dans les entreprises existantes et la création dans les nouvelles entreprises diminuées de l'emploi des entreprises disparues au cours de l'année en question. Outre les chiffres absolus, il est également fait mention, pour l'industrie et les services, des pourcentages par rapport à l'emploi total dans le secteur privé de la branche d'activité.

5. Ceci a pour conséquence une surestimation des chiffres bruts (créations et destructions). Si l'on ne tient pas compte de la création d'emplois dans des entreprises nouvelles ni de la destruction d'emplois dans les entreprises disparues, cette surestimation est minimalisée mais l'on perd des données sur les créations dans des entreprises nouvelles et sur les destructions dans des entreprises disparues lorsqu'il ne s'agit pas d'entreprises qui ont fusionné.

TABLEAU 91 Création nette d'emplois (NACE-BEL)

	Dans les entreprises existantes				Dans les entreprises nouvelles et disparues				Création nette d'emplois			
	1994	En % des emplois du secteur ^a	1995	En % des emplois du secteur ^a	1994	En % des emplois du secteur ^a	1995	En % des emplois du secteur ^a	1994	En % des emplois du secteur ^a	1995	En % des emplois du secteur ^a
Industrie	-12358	-1,9	-4239	-0,7	-2053	-0,3	-3028	-0,5	-14411	-2,2	-7267	-1,1
Services	+5563	0,5	+15902	1,3	+15557	1,3	+628	0,1	+21120	1,8	+16530	1,4
Reste	+2486		-1783		+1927		-2467		-4413		-4250	
Total	-4309		+9880		+15431		-4867		+11122		+5013	

a. Le dénominateur reste partout égal à l'emploi total du secteur.

Seul le secteur des services a créé des emplois en 1994 et 1995, respectivement 21120 et 16530.

L'industrie a perdu respectivement 14411 et 7267 emplois. Cette baisse relativement importante, de 2,2% de l'emploi dans l'industrie en 1994, résulte pour 86% des pertes dans les entreprises existantes. Il est également frappant que, dans l'industrie, tant en 1994 qu'en 1995, la perte d'emplois dans les entreprises disparues est plus élevée que la création d'emplois dans les entreprises nouvelles. Le secteur des services par contre enregistre des soldes positifs, tant dans les entreprises existantes qu'au niveau du solde entre les entreprises nouvelles et les entreprises disparues.

Pour plus d'informations et des considérations plus générales sur la désindustrialisation, il est renvoyé à l'encadré de la page suivante.

Désindustrialisation

Cet encadré représente une synthèse de quelques études et simulations récentes sur ce sujet ; elles établissent en outre le lien avec le commerce extérieur.^a

1. Chiffres pour la Belgique

Le pourcentage du nombre de salariés dans l'industrie manufacturière (secteur privé) par rapport à l'emploi intérieur total a évolué comme suit^b:

1970	1975	1980	1985	1990	1995
30%	29,1%	23,6%	21,2%	19,6%	17,4%

La réduction de l'emploi s'élève plus ou moins aux mêmes pourcentages dans tous les pays industrialisés.

2. Causes et effets de la désindustrialisation.

Il est souvent posé que le taux d'activité plus élevé des femmes et le vieillissement de la population génèrent une croissance plus rapide des dépenses en services que des dépenses en biens. Si les dépenses effectuées dans ces deux secteurs sont comparées en prix constants, il apparaît que leur part relative reste constante. Ceci est imputable au fait que la croissance de la productivité dans les services est moins rapide que celle des secteurs industriels, de sorte que le prix relatif des services augmente plus fortement et que les dépenses pour les services en prix courants représentent une part plus importante.

Croissance annuelle moyenne, en prix constants, de la productivité du travail dans le secteur privé^c

	1972-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1996	1997-2001
Industrie (+ Construction et énergie)	5,7	6,6	4,8	3,7	2,9	3,2
Services	1,9	0,5	-0,3	1,2	0,3	1,2

Il faut donc considérer les gains de productivité dans l'industrie comme la cause essentielle de la désindustrialisation. Une simulation du FIM^d démontre que la baisse de l'emploi dans l'industrie dans les pays industrialisés est attribuable pour 60% à la croissance de la productivité et pour 20% à la baisse des investissements. "Desindustrialization is simply the process of successful economic development" conclut le FIM^e.

Quant au commerce N-S, en tant que variable explicative possible de la désindustrialisation, les simulations du FIM montrent que les importations en provenance des pays en voie de développement n'expliquent pas la diminution de l'emploi dans l'industrie^f. Les simulations de la CNUCED aboutissent à la même conclusion^g. D'autre part, ce commerce N-S engendre bien une baisse de l'emploi pour les travailleurs à faible qualification dans les secteurs non technologiques^h.

3. Investissements directs à l'étranger (IDE)

Les modèles macroéconomiques prennent en considération les investissements intérieurs, mais pas les investissements directs à l'étranger (IDE). Le lien entre les IDE et le commerce extérieur fait défaut bien que celui-ci devienne de plus en plus important suite à la mondialisation de l'économie et à la stratégie de globalisation des entreprises multinationales.

Les IDE peuvent, dans un premier temps, mener à une croissance des exportations du pays d'origine vers le pays d'accueil. Cependant, si les IDE sont du type "cost reducing", l'implantation à l'étranger peut reprendre partiellement la production de la maison mère, ce qui peut mener à une détérioration de la balance commerciale. Le lien entre le commerce extérieur et les IDE est donc assez complexe, e.a. suite au commerce intra-firme. Ce lien devient encore plus complexe si l'on tient compte des IDE entrant dans le pays d'origine qui créent un lien entre les IDE et les investissements qui, à leur tour, influencent le commerce extérieur¹.

Le Bureau fédéral du Plan espère pouvoir saisir ces liens sur base des données de l'enquête qu'il a réalisée, en collaboration avec la KUL et l'UCL, dans le cadre d'un projet de recherche de la Politique scientifique, projet actuellement en cours et qui se terminera en 1999.

- a. - UNCTAD : Trade and development report, 1995, 212 pages.
- FIM Working Paper : Desindustrialisation : Cause and Implications, 1997; WP/97/42, 38 pages.
- KB-Weekberichten : Desindustrialisatie in België, avril 1997, jg. 52/nr.12, 8 pages.
- b. Bureau fédéral du Plan : Banque de données Hermes.
- c. Bureau fédéral du Plan; Perspectives Economiques 1997-2001, page 32.
- d. FMI : o.c. page 20.
- e. FMI : o.c. page 14.
- f. FMI : o.c. page 33.
- g. CNUCED : o.c. page 138.
- h. CNUCED : o.c. page 141.
- i. CNUCED : o.c. page 152 et suivantes.

Il faut signaler que les chiffres nets, repris dans le tableau 91, ne correspondent pas tout à fait à la variation du nombre des emplois des statistiques ONSS classiques, bien que les chiffres sectoriels ne soient pourtant pas très divergents. Les raisons essentielles de ce phénomène sont les suivantes :

1. cette statistique des créations et des destructions d'emplois ne tient pas compte de l'emploi créé par les bureaux d'intérim. En '94 et '95, il s'agit respectivement de 4.000 et de 18.000 emplois nets.
2. cette statistique enregistre les créations et les destructions d'emplois au niveau des entreprises, l'activité principale de celles-ci étant déterminante. Dans la statistique d'emploi, les chiffres sont ventilés en fonction des différentes activités de l'entreprise.
3. les chiffres utilisés ici sont ceux du 4ème trimestre de l'année tandis que, dans la statistique classique, l'emploi est enregistré au 30 juin.

2. APPROCHE SECTORIELLE

a. *Distinction entre la création nette d'emplois dans les entreprises existantes et dans les entreprises nouvelles moins les disparues*

Le tableau 92 ci-dessous fait une distinction, suivant l'importance relative des groupes de produits, entre la création nette d'emplois dans les entreprises existantes ainsi que de l'emploi créé par les entreprises nouvelles diminué de l'emploi perdu dans les entreprises disparues. Nous nous limitons à l'industrie et aux groupes de produits où les gains ou les pertes d'emplois en 1994 ou 1995 dépassent 10% de l'emploi privé dans le groupe de produits lui-même.

TABEAU 92 Création nette d'emplois dans les entreprises existantes et dans les entreprises nouvelles moins les disparues Groupes de produits dans l'industrie où les gains ou les pertes d'emplois dépassent les 10% (NACE-BEL)

1994		1995	
Gain net d'emplois	Destruction nette d'emplois	Gain net d'emplois	Destruction nette d'emplois
ENTREPRISES EXISTANTES			
<u>365</u> Fabrication de jeux et jouets	272 Fabrication de tubes	223 Reproduction d'engrains	181 Fabrication de vêtements en cuir
15,1%/747	-78,4%/703	48,3%/29	-20,0%/15
	223 Reproduction d'engrains	365 Fabrication de jeux et jouets	316 Fabrication de matériels électriques
	-50,0%/2	15,7%/878	16,8%/2047
	<u>160</u> Industrie du tabac	143 Extraction de minéraux	183 Industrie des fourreaux
	-21,2%/3323	13,3%/30	-13,8%/181
	143 Extraction de minéraux pour l'industrie chimique et d'engrais naturels	335 Horlogerie	160 Industrie du tabac
	-20,0%/20	12,5%/353	-12,9%/2950
	<u>351</u> Construction navale	141 Extraction de pierres	363 Fabrication d'instruments de musique
	-16,5%/2941	11,8%/3404	-12,5%/80
	296 Fabrication d'armes et de munitions	177 Fabrication d'articles à mailles	-12,3%/3113
	-14,6%/1870		

1994		1995	
Gain net d'emplois	Destruction nette d'emplois	Gain net d'emplois	Destruction nette d'emplois
ENTREPRISES EXISTANTES			
	352 Construction de matériel ferroviaire roulant -12,2%/3595	(351) Construction navale -12,2%/1567	
	262 Fabrication de produits céramiques, à l'exclusion de carreaux, tuiles et briques -11,1%/1960	182 Fabrication d'autres vêtements -10,7%/1628	
	211 Fabrication de pâte à papier, de papier et de carton -10,7%/3591	355 Fabrication d'autres matériels de transport n.d.a. -10,0%/10	
	193 Fabrication de chaussures -10,4%/987		
ENTREPRISES NOUVELLES ET DISPARUES			
223 Reproduction d'enregistrements 100%/2	183 Industrie des fourrures -45,8%/192	331 Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie +15,2%/2845	(351) Construction navale -75,9%/1567
181 Fabrication de vêtements en cuir 23,5%/17	263 Fabrication de carreaux en céramique -361%/180	314 Fabrication d'accumulateurs et de piles électriques -10,5%/1819	145 Autres activités extractives n.d.a. -37,2%/78
283 Fabrication de générateurs de vapeur 16,4%/1529	331 Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie -17,5%/2367	300 Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique -19,2%/448	
	300 Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique -15,0%/567	141 Extraction de pierres -11,1%/3404	
	145 Autres activités extractives n.d.a. -14,8%/108		

Le tableau 92 nous montre que :

1. tant dans les entreprises existantes que dans les entreprises nouvelles moins les disparues, le nombre de groupes de produits perdant plus de 10% d'emplois est plus élevé que celui gagnant plus de 10% d'emplois. Ceci vaut tant pour 1994 que pour 1995;
2. le nombre de groupes de produits perdant plus de 10% d'emplois est plus élevé dans les entreprises existantes que dans les entreprises nouvelles moins les entreprises disparues.
3. très peu de groupes de produits se retrouvent dans le même groupe de gagnants ou de perdants d'emplois pour les deux années (dans le tableau 92, ils sont indiqués avec leur code-NACE souligné);
4. seul 1 groupe de produits, la "construction navale" (351), perd des emplois tant dans les entreprises existantes que dans les entreprises nouvelles moins les entreprises disparues (dans le tableau 92 le code NACE est indiqué entre parenthèses).

Etant donné que, dans beaucoup de groupes de produits, l'emploi total dans le secteur privé est assez réduit, ces pourcentages sont souvent peu significatifs. Afin de relativiser ces pourcentages, le chiffre total de l'emploi du groupe de produits a également été mentionné. Ainsi, la "Reproduction d'enregistrements" note une perte de 50% sur seulement 2 emplois et l'"Extraction de minéraux pour l'industrie chimique et d'engrais naturels" une perte de 20% sur un total de seulement 20 emplois.

C'est la raison pour laquelle la comparaison des secteurs sera basée essentiellement sur les chiffres absolus des gains et des pertes.

b. Création nette d'emplois (création moins destruction)

Afin de tirer les enseignements essentiels de la grande quantité de données, le tableau 93 donne les groupes de produits, appartenant à l'industrie et aux services, qui perdent ou gagnent plus de 1000 emplois nets (si au cours de '94 ou de '95 les données étaient inférieures à 1000, elles ont été ajoutées entre parenthèses). Les chiffres sont donnés en valeur absolue et également exprimé en pourcentage par rapport à l'emploi dans le groupe de produits⁶. Il s'agit de l'ensemble des créations ou des destructions nettes d'emplois dans les entreprises existantes et dans les entreprises nouvelles moins les disparues.

6. Il s'agit de l'emploi dans le secteur privé de la statistique "Salaires et temps de travail" (LATG) de l'ONSS au 4ème trimestre.

TABLEAU 93 Créations ou destructions nettes d'emploi

NACE-Bel	1994				1995			
	Créations	% d'emplois groupe	Destructions	% d'emplois groupe	Créations	% d'emplois groupe	Destructions	% d'emplois groupe
<i>Industrie</i>								
155 - Industrie laitière			- 1 068	-14,8	(+ 530) ^a	+6,9		
271 - Sidérurgie et fabrication de ferro-alliages (prod. CECA)			- 1 143	-5,1			(- 288)	-1,3
182 - Fabrication d'autres vêtements			- 2 579	-13,8			- 2 347	-14,5
175 - Autres industries textiles			(- 235)	-1,4			- 1 079	-7,0
361 - Fabrication de meubles			(- 975)	-4,5			- 1 171	-5,8
351 - Construction navale			(- 405)	-13,8			- 1 380	-88,1
<i>Services</i>								
651 - Intermédiation monétaire	9 918	13,1					(- 600)	-0,8
853 - Action sociale	3 710	3,4			4 640	4,1		
553 - Restaurants	2 199	5,0			2 594	5,6		
524 - Autres commerces de détail de produits neufs en magasins spécialisés	1 767	2,6					(- 166)	-0,2
741 - Conseil et assistance fournis aux entreprises	1 311	2,8			2 278	4,7		
555 - Cantines et traiteurs	1 105	8,6			(953)	6,9		
516 - Commerce de gros d'équipements industriels	(194)	0,5			1 387	3,2		
521 - Commerce de détail en magasins non spécialisés			- 4 161	-5,6			- 1 002	-1,4

a. Les chiffres entre parenthèses indiquent que le critère de 1000 emplois n'a été atteint qu'au cours de l'autre année.

Il apparaît directement que les phénomènes observés antérieurement, à savoir les créations d'emplois dans le secteur des services et les destructions d'emplois dans l'industrie, sont confirmées. Le "Commerce de détail en magasins non spécialisés" et "l'Intermédiation monétaire" en 1995, deux secteurs de services perdant des emplois nets constituent les grandes exceptions à cette règle⁷. Tant en chiffres absolus qu'en pourcentages, le secteur de la "Fabrication d'autres vêtements" (vêtements de travail, vêtements de dessus, vêtements de dessous, vêtements pour bébés, vêtements de sport, chapeaux et accessoires) apparaît fortement affecté

7. Le chiffre élevé de l'"Intermédiation monétaire" est imputable au passage du statut public vers le statut privé ; c'est sous ce dernier statut que les emplois concernés sont repris actuellement dans la statistique.

avec des destructions de 13,8% et 14,5% de son emploi. En '94, l'"Industrie laitière" perd également 14,8%, mais se redresse en 1995. Pour ce qui concerne la "Construction navale", l'histoire est suffisamment connue.

D'autre part, il est à nouveau remarquable que, pour les services, le nombre d'emplois créés dans le secteur "Action sociale" soit beaucoup plus élevé que la destruction d'emplois dans le secteur industriel "Fabrication d'autres vêtements". L'action sociale comprend e.a. les crèches et garderies d'enfants, les ateliers protégés, les activités d'action sociale, l'aide aux réfugiés, les soins aux personnes âgées ou malades,.... Bien qu'il s'agisse d'emplois contractuels qui, pour l'ONSS, appartiennent au secteur privé, ce ne sont pas tous des services prestés conformément au marché.

c. Création et destruction brutes d'emplois dans des entreprises existantes

Pour pouvoir distinguer la responsabilité respective de la composante entreprises en expansion et celle des entreprises réduisant leur personnel dans les modifications nettes d'emploi, nous devons nous limiter aux chiffres des créations et des destructions d'emplois dans les entreprises existantes.

Les données disponibles sur les créations dans les nouvelles entreprises et sur les destructions dans les entreprises disparues sont provisoirement inutilisables puisqu'elles ne sont pas corrigées pour les fusions (voir A, dernier alinea).

Les données relatives aux entreprises existantes permettent néanmoins de mieux comprendre - ne fût ce que partiellement - la dynamique d'un secteur.

Dans les paragraphes suivants, nous identifierons les groupes de produits qui, en chiffres absolus, augmentent le plus et réduisent le plus leur personnel.

i. Créations nettes d'emplois dans les entreprises existantes

Le tableau 94 donne tous les secteurs qui, en '94 ou '95, ont créé plus de 500 emplois nets dans l'industrie et plus de 1000 emplois dans les services. Lorsque le critère de 500 ou 1000 n'est pas atteint pour une des deux années, le chiffre est néanmoins mentionné et placé entre parenthèses. Le pourcentage de cette création d'emplois par rapport à l'emploi total dans le secteur privé de ce groupe de produits, est également mentionné.

TABLEAU 94 Création nette d'emplois dans les entreprises existantes (plus de 500 emplois dans l'industrie et plus de 1000 dans les secteurs de services)

Nace-Bel		94	% d'emplois dans le groupe	95	% d'emplois dans le groupe
<i>Industrie^a</i>					
244	Industrie pharmaceutique	(-466) ^b	-3,6	761	5,5
321	Fabrication de composants électroniques	(-571)	-8,8	709	12,0
158	Autres industries alimentaires	(+201)	+0,5	587	1,5
252	Transformation des matières plastiques	(-15)	-	526	2,7
293	Fabrication de machines agricoles et forestières	565	9,9	(-455)	-8,5
285	Traitement et revêtement des métaux; mécanique générale	531	3,7	(102)	6,1
<i>Services</i>					
853	Action sociale	2811	2,6	4054	3,4
651	Intermédiation monétaire	1399	1,9	(475)	0,1
851	Activités pour la santé humaine	(185)	-	3925	4,2
741	Conseil et assistance fournis aux entreprises	(890)	1,9	1718	3,6
516	Commerce de gros d'équipements industriels	(-65)	-	1344	3,1

- a. Dans le tableau 3, il avait été opté pour le critère de 1000 emplois tandis que dans ce tableau-ci il a été fixé à 500. Aussi trouvera-t-on dans l'"industrie" des groupes de produits ne figurant pas dans le tableau 3. La différence observée pour les "services" est imputable à la différence entre l'ensemble des entreprises (tableau 3) et les entreprises existantes (ce tableau-ci).
- b. Les parenthèses indiquent que le critère de 500 ou 1000 emplois n'est réalisé qu'au cours de l'autre année.

La différence entre l'industrie et les services est frappante. Les secteurs de services les "plus importants" créent, en chiffres absolus, un plus grand nombre d'emplois que l'industrie. En pourcentage de l'emploi total dans le secteur, il en est autrement, les variations relatives dans l'industrie étant souvent plus élevées.

Il est tout aussi remarquable que la majorité de ces secteurs industriels changent de signe, c'est-à-dire passent de destructions en '94 à des créations en '95 (à l'exception des "Machines"). Ceci peut être d'ordre conjoncturel. Les "Autres industries alimentaires" et le "Traitement et revêtement de métaux ; mécanique générale" y font exception et ont créé des emplois les deux années.

Dans les services, l'"Action sociale" et les "Activités pour la santé humaine" sont les secteurs créant le plus grand nombre d'emplois.

Il apparaît aussi clairement que la destruction ou la création d'emplois est, en termes relatifs (c.à.d. exprimée en pourcentage de l'emploi du secteur), plus importante dans un secteur que dans l'autre. En '94, les secteurs "Fabrication de machines agricoles et forestières" et "Traitement et revêtement de métaux" ont créé respectivement 565 et 531 emplois, soit un même ordre de grandeur. Cependant, exprimée en pourcentage de l'emploi du secteur, la différence est beaucoup plus significative puisqu'elle s'élève respectivement à 9,9% et 3,7%.

ii. Destructons nettes d'emploi dans des entreprises existantes

Du tableau 95 ci-dessous, il ressort que les destructions sont plus homogènes que les créations. A l'exception de la "Fabrication de composants électroniques" et du "Nettoyage industriel", il n'y a pas de changement de signe dans ces secteurs "importants". Pour l'industrie, la première place est occupée par le secteur "Fabrication d'autres vêtements" - ce qui confirme le constat antérieur - et, pour les services, par le "Commerce de détail en magasins non spécialisés".

TABLEAU 95 Destruction nette d'emplois dans les entreprises existantes (plus de 500 emplois dans l'industrie et plus de 1000 dans les secteurs de services)

Nace-Bel	94	% d'emplois dans le groupe	95	% d'emplois dans le groupe	
<i>Industrie</i>					
182	Fabrication d'autres vêtements	-1699	-9,1	-1733	-10,7
361	Fabrication de meubles	(-606) ^a	-2,8	-694	-3,4
322	Fabrication d'appareils d'émission et de transmission	(-482)	-3,8	-609	-5,1
241	Industrie chimique de base	-823	-2,7	(-476)	-1,6
160	Industrie du tabac	-705	-21,2	(-380)	-12,9
341	Construction et assemblage de véhicules automobiles	-588	-1,6	(-4)	-
321	Fabrication de composants électroniques	-571	-8,8	(709)	+ 10,0
272	Fabrication de tubes	-551	-78,4	(-43)	-7,0
171	Filature	-521	-5,9	(-481)	-6,0
<i>Services</i>					
521	Commerce de détail en magasins non spécialisés	-1475	-2,0	-1637	-2,3
747	Nettoyage industriel	-1201	-3,6	(602)	+1,8

a. Les parenthèses indiquent que le critère de 500 ou de 1000 emplois n'a été atteint qu'au cours de l'autre année.

En chiffres absolus (et également en pourcentages d'emploi, quoique dans une moindre mesure), le secteur "Fabrication d'autres vêtements" enregistre une sérieuse régression. Alors qu'en pourcentages, ce sont les secteurs "Fabrication de tubes" et "Industrie du tabac" qui affichent les plus fortes baisses.

iii. Comparaison de la composante créations et de la composante destructions dans les entreprises industrielles existantes

Dans le tableau 96 ci-dessous, la variation nette de l'emploi est ventilée et éclatée en ses deux composantes : les créations et les destructions. Nous nous limitons aux cas qui, au niveau net, ne changent pas de signe.

Des secteurs ayant créé en '94 et '95 plus de 500 emplois nets, il n'y en a que 2 qui restent : "Autres industries alimentaires" et "Traitement et revêtement de métaux ; mécanique générale". Il apparaît que la composante créations (donc l'ensemble des entreprises d'un secteur ayant créé des emplois nets) est souvent du même ordre de grandeur que la composante destructions (donc l'ensemble des entreprises du même secteur détruisant des emplois). Ceci est probablement imputable aux évolutions au sein du secteur même dans lequel certains sous-secteurs sont performants et créent des emplois nets tandis que d'autres sont moins performants et doivent détruire des emplois⁸.

TABLEAU 96 Décomposition des variations d'emploi dans des entreprises industrielles existantes en une composante "créations" et une composante "destructions"

Nace- Bel	1994					1995					
	nette	% (1)	créa- tions	des- truc- tions	% (4)	nette	% (1)	créa- tions	des- truc- tions	% (4)	
	d'em- plois groupe				d'em- plois groupe	d'em- plois groupe				d'em- plois groupe	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
<i>Secteurs présentant le plus de créations nettes, en chiffres absolus</i>											
158	Autres industries ali- mentaires	201	0,5	2930	-2729	-7,0	587	1,4	3135	-2548	-6,3
285	Traitement et revête- ment des métaux ; mécanique générale	532	3,7	1299	-768	-5,3	102	0,1	1094	-992	-6,6

8. Si nous définissions chaque entreprise comme étant son propre secteur, alors nous n'aurions, par définition, que des créations ou des destructions. Voir aussi "Job creation and destruction", o.c. p. 40.

Nace- Bel	1994					1995				
	nette	% (1)	créa- tions	des- truc- tions	% (4)	nette	% (1)	créa- tions	des- truc- tions	% (4)
	d'em- plois groupe				d'em- plois groupe	d'em- plois groupe				d'em- plois groupe
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Secteurs présentant le plus de destructions nettes, en chiffres absolus</i>										
182 Fabrication d'autres vêtements	-1699	9,1	615	-2314	-12,4	-1733	10,7	659	-2392	-14,7
361 Fabrication de meubles	-606	2,8	787	-1393	-6,5	-694	3,4	756	-1450	-7,1
322 Fabrication d'appareils d'émission et de transmission	-482	3,8	19	-501	-4,0	-609	5,0	15	-624	-5,2
241 Industrie chimique de base	-823	2,7	362	-1185	-4,0	-476	1,6	396	-873	-2,9
160 Industrie du tabac	-705	21,2	26	-731	-22,0	-380	12,9	7	-387	-13,1
341 Construction et assemblage de véhicules automobiles	-588	1,6	726	-1314	-3,6	-4	-	542	-546	-1,5
272 Fabrication de tubes	-551	78,4	9	-560	-79,7	-43	7,0	32	-75	-12,1
171 Filature	-521	5,9	239	-760	-8,6	-481	6,0	180	-661	-8,3
Total industrie	-12358	-1,9	24599	-36957	-5,7	-4239	-0,7	26230	-30469	-4,8

Les chiffres nets ne donnent aucune indication concernant l'ampleur des destructions et créations. Pour les "Autres produits alimentaires" par exemple, la création nette en '94 s'élève à 201, ce qui ne représente que 0,5% de l'emploi. Mais ces 201 pourraient être, par exemple, la différence entre 402 créations et 201 destructions. En réalité, les chiffres sont respectivement de 2930 et 2729, ce qui représente 7,4% et 7,0% de l'emploi. C'est la raison pour laquelle, le tableau 95 reprend chaque fois le pourcentage des destructions par rapport à l'emploi. Pour la plupart des secteurs mentionnés ici, le pourcentage de création nette et celui de destruction nette sont nettement supérieurs à la moyenne de l'industrie.

En ce qui concerne les secteurs connaissant une destruction nette d'emplois, on constate que le secteur "Vêtements" prend une fois de plus la première place avec le plus grand nombre de destructions, suivi par la "Fabrication de meubles". En 1995, les "Vêtements" sont responsables de 7,9 % du total des destructions brutes dans l'industrie et les "Meubles" de 4,8 %⁹. En pourcentage de l'emploi, toutefois, les secteurs "Fabrication de tubes" et "Industrie du tabac" occupent les premières places, bien qu'il s'agisse de secteurs relativement petits. Le secteur "Filature" connaît également une destruction d'emplois assez importante.

9. En 1995: respectivement 2.392 et 1.450/30.469.

C. Groupes de produits exposés aux importations des pays de délocalisation et groupes performants à l'exportation vers ces mêmes pays

Dans un chapitre précédent traitant du commerce international, nous avons identifié les secteurs qui subissent la pression des importations en provenance de 4 groupes de pays, connus comme pays de délocalisation¹⁰.

Nous allons voir si cette concurrence croissante a également eu des effets sur l'emploi.

Préalablement, il importe de faire les remarques suivantes:

1. pour l'étude des importations et des exportations, nous avons été obligés de travailler avec la classification NACE-CLIO, qu'il est difficile de mettre en parallèle avec la nomenclature NACE-BEL utilisée pour l'emploi. On a cependant tenté d'obtenir une certaine consistance entre les deux systèmes. Pour établir le lien avec les importations et exportations, on a utilisé la nomenclature NACE-CLIO ci-après. Elle contient quelque 100 groupes de produits.
2. pour l'emploi, on ne dispose que des variations pour les années 1994 et 1995. Pour certains groupes de produits, il se peut que la diminution de l'emploi se soit produite avant l'augmentation des importations.

Comme on peut le lire dans le chapitre traitant du commerce extérieur, l'analyse des importations a conduit notamment aux conclusions suivantes:

- a. 17 groupes de produits sont *très fortement* exposés à la concurrence des importations,
- b. 12 groupes de produits sont *fortement* exposés à la concurrence des importations.

Nous donnons, ci-après, un aperçu de la création et de la destruction d'emplois dans les 29 secteurs correspondant à ces groupes de produits.

1. GROUPES DE PRODUITS TRÈS FORTEMENT EXPOSÉS À LA PRESSION DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DES PAYS DE DÉLOCALISATION

Le tableau 97 reprend les 17 groupes de produits qui sont très fortement exposés aux importations en provenance des zones de délocalisation, avec leur création ou destruction nette d'emplois en 1994 et 1995¹¹.

-
10. Il s'agit ici des groupes de produits pour lesquels :
 1. le ratio des importations UEBL pour le groupe de produits, en provenance des 4 zones de délocalisation, par rapport aux importations totales de l'UEBL pour ce groupe de produits, est supérieur à ce même ratio calculé pour l'ensemble de l'industrie manufacturière et ce taux est en augmentation.
 2. les exportations nettes de ces groupes de produits vers les pays de délocalisation se dégradent.
 11. Contrairement au paragraphe précédent, les chiffres nets se rapportent au total des entreprises existantes, nouvelles et disparues.

TABLEAU 97 Création ou destruction nette d'emplois dans les secteurs très fortement exposés à la pression des importations en provenance des pays de délocalisation

NACE-CLIO ^a		Variation nette	
		1994	1995
346 -	Fabrication d'appareils électrodomestiques	-41	-77
347 -	Fabrication de lampes et de matériel d'éclairage	79	-377
365 -	Construction de matériel de transport n.d.a.	-11	0
481 -	Industrie du caoutchouc	136	-11
494 -	Fabrication de jeux, jouets et articles de sport	92	109
495 -	Industries manufacturières diverses (sans diamant)	23	68
411 -	Industrie des corps gras végétaux et animaux	-53	-8
415 -	Fabrication de conserves de poisson et d'autres produits de la mer en vue de l'alimentation humaine	60	-101
425 -	Industrie du vin et des boissons à base de vin	-	-2
431 -	Fibres textiles préparées, filature, filterie, ...	-157	-777
436 -	Bonneterie	-268	-647
453 -	Confection d'articles d'habillement et d'accessoires d'habillement	-2 779	-2 357
455 -	Confection d'autres articles textiles (linge de maison, etc...)	-79	-196
442 -	Fabrication d'articles en cuir et similaires	-29	51
451 -	Fabrication de chaussures, pantoufles, ...	-102	-97
462 -	Fabrication de produits demi-finis en bois	88	33
467 -	Industrie du meuble en bois	-938	-1 194
Total		-3 979	-5 583

a. Les groupes de produits diffèrent donc de ceux des tableaux antérieurs.

Les constats suivants s'imposent:

1. Il y a par solde, pour l'ensemble des groupes de produits concernés, une destruction d'emplois d'environ 4000 en 1994 et 5600 en 1995. Ceci représente respectivement 28% et 77% de la perte totale nette de l'industrie (voir le tableau 91).
2. Deux secteurs semblent être particulièrement atteints:
 - a. confection en série d'articles d'habillement et d'accessoires d'habillements
 - b. industrie du meuble en bois

Nous savons déjà qu'il s'agit de 2 groupes de produits pour lesquels les importations en provenance des pays de délocalisation ont augmenté et dont le solde des exportations vers ces pays s'est dégradé. Toutefois, la question est plutôt de savoir si ceci n'est éventuellement pas compensé par des exportations globales accrues vers d'autres pays. Pendant la période 1986-1992, les exportations UEBL de ces deux groupes de produits vers le reste du monde ont connu un développement plus fort que celui de l'ensemble de l'industrie (respectivement 7,8% et 5,9% en

moyenne annuelle contre 3,7% pour l'industrie) mais, plus récemment, pendant la période 1993-1995, la croissance des exportations était négative en moyenne (respectivement -1,2% et -0,2%) tandis que l'ensemble de l'industrie connaissait une croissance de 10,5%. En plus, le solde des exportations vers le monde pour le secteur "Habillement" est resté négatif depuis 1980, et celui pour "Meubles" est seulement légèrement positif.

A tous les niveaux, le secteur de "Habillement" présente une image négative, tandis que le secteur "Meubles" arrive quand même à réaliser une exportation nette stagnante mais positive, mais en tout cas insuffisante pour augmenter l'emploi.

3. Certains secteurs notent des soldes positifs (même si les chiffres sont très petits) sur le plan de l'emploi pour 1994 et 1995. C'est notamment le cas pour:
 - a. les jeux, jouets et articles de sport;
 - b. les industries manufacturières diverses (porte-plumes et stylos, parapluies, bougies, fleurs artificielles, articles d'usage personnel,...);
 - c. bois plaqués, contreplaqués, panneaux.

A première vue, ceci est un constat remarquable car les groupes de produits "Jeux et jouets" et "Produits semi-finis en bois" sont connus comme des groupes dont la production a été transférée en partie vers des pays à bas salaires. Soit ce groupe de produits comprend des produits qui se portent bien et qui tirent le groupe tout entier, soit la délocalisation s'est produite plus tôt et l'augmentation observée de l'emploi résulte d'un accroissement du commerce mondial.

Afin d'étudier ce dernier phénomène on observe, comme on l'a déjà fait pour l'"Habillement" et les "Meubles", comment se développent les exportations UEBL vers le monde de ces 3 groupes de produits. Sur la période 1986-1992, les exportations de "Jeux, jouets, ..." connaissent une croissance nettement plus forte que la moyenne de l'industrie (8,9% contre 3,7%). En croissance de 4,1% et 4,5% respectivement, les exportations de "Produits demi-finis en bois" et d'"Autres industries diverses", font légèrement mieux que l'ensemble de l'industrie. Toutefois, sur la période '93-'95, ces deux derniers secteurs restent en dessous de la moyenne de l'industrie (7,2% et 2,6% contre 10,5%). Par contre, pour ces deux années, les "Jeux, jouets,..." affichent une baisse de -31,7% en moyenne. Pour ces trois groupes de produits, les exportations nettes sont faibles et défavorables, c'est-à-dire : nulles pour les "Autres industries" et seuls les "Produits demi-finis en bois" affichent un solde positif, croissant même légèrement, pour atteindre 8 milliards en 1995. Il reste une explication possible : c'est qu'il y a encore quelques créneaux porteurs dans ces secteurs.

2. GROUPES DE PRODUITS EXPOSÉS À LA PRESSION DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DES PAYS DE DÉLOCALISATION

Le tableau 98 reprend les 12 secteurs qui, selon notre analyse du commerce extérieur, sont exposés à la pression des importations en provenance des zones de délocalisation, même si c'est dans une moindre mesure que les groupes de produits de la section précédente.

TABLEAU 98 Création ou destruction nette d'emplois dans les groupes de produits exposés à la pression des importations en provenance des pays de délocalisation

NACE-CLIO		Variation nette	
		1994	1995
374 -	Fabrication de montres, horloges et de leurs pièces détachées	-9	45
260 -	Production de fibres artificielles et synthétiques	-143	-1 039
341 -	Fabrication de fils et câbles électriques	30	-115
361 -	Construction navale, réparation et entretien des navires	- 405	-1 380
246 -	Production de meules et autres produits abrasifs appliqués	-5	-5
492 -	Fabrication d'instruments de musique	-2	- 10
313 -	Seconde transformation des métaux	431	361
316 -	Fabrication d'outillage et d'articles finis en métaux, à l'exclusion du matériel électrique	-1 678	-1 627
456 -	Industrie des pelleteries et fourrures	-104	-9
463 -	Fabrication en série de pièces de charpente, de menuiserie et de parquet	17	34
465 -	Fabrication d'autres articles en bois (à l'exclusion des meubles)	- 63	-58
466 -	Fabrication d'articles en liège, paille, vannerie et rotin, broserie	6	12
Total		-1 925	-3 791

Nous pouvons constater que:

1. l'effet global net sur l'emploi est négatif, bien que dans une moindre mesure que pour les 17 groupes de produits précédents, avec une destruction d'environ 1900 emplois en 1994 et 3800 en 1995;
2. trois secteurs semblent être particulièrement atteints:
 - a. la fabrication d'outillage et d'articles finis en métaux (regroupant 15 codes NACE-BEL);
 - b. la construction navale, réparation et entretien des navires;
 - c. la production de fibres artificielles et synthétiques.
3. il y a eu une création nette d'emplois légèrement positive dans les trois groupes de produits suivants:
 - a. la seconde transformation des métaux;
 - b. la fabrication en série de pièces de charpente, de menuiserie et de parquet;
 - c. la fabrication d'articles en liège, paille, vannerie et rotin, broserie.

Cette création d'emplois dans les trois derniers groupes de produits, s'explique-t-elle par les exportations de l'UEBL ?

Au cours de la période 1985-1992, les 2 premiers de ces trois groupes de produits ont connu une croissance annuelle moyenne des exportations supérieure à celle de

l'ensemble de l'industrie (respectivement 13,3%, 7,9% et 3,5% contre 3,7% en moyenne pour l'industrie manufacturière).

Au cours de la période plus récente 1993-1995, la croissance des exportations de ces 3 groupes était très supérieure à celle de l'ensemble de l'industrie (respectivement 14,2%, 21,2% et 19,4% contre 10,5%). Par contre, l'ensemble de ces trois groupes de produits présente un solde commercial négatif et l'exportation nette ne contribue donc pas positivement à la valeur ajoutée.

Par conséquent, la petite création d'emplois qui est constatée doit plutôt être imputée aux performances de certains sous-groupes de produits.

3. GROUPES DE PRODUITS FORTEMENT EXPORTATEURS VERS LES PAYS DE DÉLOCALISATION

Dans cette section, on tentera d'étudier le développement de l'emploi en 1994 et 1995 pour des groupes de produits qui sont de grands exportateurs vers les pays de délocalisation. Comme déjà mentionné dans un chapitre précédent, on dénombre 31 groupes de produits qui satisfont à un double critère¹² sur la période 1986-'95. Afin de réduire le nombre de secteurs retenus, on a ajouté un critère supplémentaire selon lequel les deux premiers critères doivent être rencontrés simultanément en 1994 et en 1995. De la sorte, le nombre de groupes de produits est réduit à 15. De plus, des impératifs de comparabilité des codes nous ont amené à rassembler deux groupes en un secteur "Industrie chimique" et 4 groupes en un secteur "Outillage et machines". Au total, on obtient donc 11 groupes de produits à fortes exportations. La création nette d'emplois de ces 11 groupes est donnée dans le tableau 99.

12. Il s'agit des deux critères suivants:

1. le ratio des exportations UEBL du groupe de produit vers les pays de délocalisation, par rapport aux exportations totales de ce groupe de produits par l'UEBL est supérieur à ce même ratio calculé pour l'industrie manufacturière **et** il est en hausse ;
2. les exportations nettes vers ces pays sont positives **et** en hausse.

TABLEAU 99 Création ou destruction nette d'emplois des groupes de produits à forte exportation vers les pays de délocalisation

NACE-CLIO	Variation nette	
	1994	1995
330 - Construction de machines de bureau et de traitement de l'information	0	- 45
257 - Fabrication de produits pharmaceutiques	- 45	577
371 - Fabrication d'instruments de précision, d'appareils de mesure et de contrôle	- 416	16
252+256 - Produits chimiques de base	- 542	- 20
255 - Fabrication d'enduits, de peinture, de vernis et d'encre d'imprimerie	- 101	- 60
342 - Fabrication de matériel électrique d'équipement	- 315	- 130
322+323+327+324 - Construction d'outillage, de machines et de machines-outils	- 346	- 202
328 - Construction d'autres machines et matériel mécanique	- 536	854
312 - Forge, estampage, matriçage, découpage et repoussage	- 32	- 138
422 - Fabrication de produits pour l'alimentation des animaux (y compris farines de poisson)	- 31	- 96
456 - Industrie des pelleteries et fourrures	- 104	- 9
Total	- 2 468	747

Ceci nous mène aux constats suivants:

1. On note un solde négatif très net pour l'emploi en 1994, suivi d'une légère croissance en 1995 due à seulement deux groupes de produits: "Fabrication de produits pharmaceutiques" et le sous-groupe "Construction d'appareils frigorifiques et aéroliques non-domestiques". La plupart des groupes de produits présentent un solde négatif en 1995. Ceci indique qu'une bonne performance sur le plan des exportations vers les pays de délocalisation ne garantit pas une création nette d'emplois dans la branche concernée. Quant à un effet positif éventuel sur les emplois dans d'autres branches de l'industrie ou des secteurs des services on ne peut que le conjecturer en se basant, par exemple, sur la croissance du nombre d'emplois dans les secteurs "Conseil et assistance fournis aux entreprises" et "Commerce de gros de machines". Ceci sera traité dans la section suivante.
2. Des 11 groupes de produits à fortes exportations vers les pays de délocalisation, seul le petit secteur de l'"Industrie des pelleteries et fourrures" est en même temps menacé par la concurrence des importations (voir tableau 98).

D. Y a-t-il un glissement de l'emploi de la production de biens vers le commerce ?

Les constats des sections précédentes nous donnent l'impression qu'il pourrait y avoir un lien entre la destruction d'emplois dans l'industrie et la création d'emplois dans les services et notamment dans le commerce. La délocalisation peut avoir comme conséquence une diminution de l'emploi dans la production manufacturière mais, à cause de l'augmentation des importations et des exportations, elle pourrait aussi mener à une croissance de l'emploi dans les secteurs des

services et du commerce. A cet égard, l'étude de 1994 sur la délocalisation en présentait un bon exemple concret, celui du secteur du diamant.

Nous allons tenter de vérifier si la destruction d'emplois dans certains secteurs industriels a mené à la création d'emplois dans les secteurs correspondants des intermédiaires de commerce et du commerce de gros. Pour d'autres services, comme par exemple les banques, assurances, agences de voyage et conseils aux entreprises, il n'est pas possible d'établir un lien avec certaines productions de biens et la relation avec l'emploi ne peut pas être établie de manière directe.

Le tableau 100 ci-après présente une sélection de quelques branches, parmi les intermédiaires de commerce et le commerce de gros (NACE-BEL 4 chiffres), avec leurs créations nettes d'emplois en 1994 et 1995. Les secteurs commerciaux sont les suivants ; ils sont suivis d'une lettre - (a) ou (b) - selon qu'ils :

- (a) correspondent plus ou moins aux groupes de produits du tableau 97 (subissant une forte concurrence des importations en provenance des pays de délocalisation)
 - (b) correspondent plus ou moins aux groupes du tableau 98 (subissant une pression des importations provenant des pays de délocalisation).
- Il s'agit presque toujours de secteurs présentant une destruction nette d'emplois.

TABEAU 100 Création ou destruction nette d'emplois dans le commerce

NACE-BEL	Variation nette	
	1994	1995
<i>Intermédiaires de commerce en :</i>		
5114 - Machines, équipements industriels et commerciaux, navires et avions ^b	50	86
5115 - Meubles, articles de ménage et quincaillerie ^a	38	31
5116 - Textile, habillement, chaussures et articles en cuir ^a	- 15	4
5117 - Denrées alimentaires et tabac ^a	9	13
5118 - Autres intermédiaires spécialisés du commerce n.d.a. (comprend également les bicyclettes)	- 120	- 190
Total	- 38	- 56
<i>Commerce de gros en :</i>		
5141 - textile	9	- 37
5142 - habillement et chaussures ^a	122	31
5143 - appareils électroménagers, radios et télévisions ^a	15	- 19
5147 - biens de consommation (meubles, appareils ménagers non-électriques, articles en cuir, horloges, ...)	- 108	- 173
5161 - machines-outils ^b	4	11
Total	+ 42	- 187

a. Repris partiellement au tableau 97.

b. Repris partiellement au tableau 98.

Il ressort immédiatement du tableau 100 que, dans l'ensemble, ces secteurs connaissent une destruction nette d'emplois (avec un solde total positif mais quasi nul en 1994). Quelques secteurs présentent un solde positif limité en 1995.

S'il paraît plausible de faire l'hypothèse que, pour certains produits, la Belgique est passée du stade de production à celui d'intermédiaire commercial, force est de constater que ce glissement n'a pas mené à une augmentation de l'emploi. Prenons comme illustration concrète l'exemple de la production de chaussures, dont on sait qu'elle a largement disparu en Belgique, tandis que les importations et les exportations ont augmenté¹³. Une grande partie des chaussures est achetée en Chine et partiellement réexportée par après. Le tableau 101 compare la destruction d'emplois du secteur (regroupé avec l'habillement pour des raisons de comparabilité) à la création d'emplois chez les intermédiaires de commerce et dans le commerce de gros en chaussures et habillement. On peut noter une légère hausse, qui est toutefois négligeable comparée à la destruction d'emplois dans la production.

TABLEAU 101 Comparaison de la création et de la destruction nette d'emplois dans la production et le commerce de chaussures et d'articles d'habillement

		Création nette	
		1994	1995
Tableau 97	Production d'articles d'habillement et de leurs accessoires	- 2 779	- 2 357
	Production de chaussures	- 102	- 97
Tableau 100	Intermédiaires de commerce en textiles, habillement, chaussures et articles en cuir	- 15	+ 4
	Commerce de gros d'habillement et chaussures	+ 122	+ 31

Un autre exemple, celui des machines-outils, donne la même image dans le tableau 102.

TABLEAU 102 Comparaison de la création et de la destruction nette d'emplois dans la production et le commerce de machines-outils

		Création nette	
		1994	1995
Tableau 98	Production de machines outils	- 1 678	- 1 627
Tableau 101	Commerce de gros de machines outils	+ 4	+ 11

L'hypothèse d'un effet indirect positif de la délocalisation sur les secteurs commerciaux ne semble donc pas validée. Il faut toutefois noter qu'il n'a pas été possible de tenir compte d'effets décalés dans le temps! Les effets sur l'emploi peuvent s'être manifestés dans une période antérieure. Ceci n'empêche que

13. Entre '90 et '93 les importations de chaussures (en paires) ont augmenté de 7,3 % en moyenne annuelles, tandis que les exportations augmentaient de 44,1 %. (Source: Rapport statistique annuel Febic). La taxe à l'importation imposée depuis cette année pourrait changer cette situation et affecter une fois de plus le secteur.

l'emploi net dans la production continue à diminuer, tandis que l'emploi dans le commerce de ces produits n'augmente pas - ou à peine. Dans les secteurs commerciaux principaux, notamment les "Autres intermédiaires spécialisés du commerce n.d.a." (bicyclettes, e.a.) et les "Autres commerces de gros de biens de consommation" (avec meubles, horloges, bijoux, articles de papeterie, articles de sport, bicyclettes, jeux et jouets, articles de voyage, ...) la destruction est supérieure à la création, infirmant ainsi à nouveau l'hypothèse.

E. Création et destruction nette d'emploi dans les secteurs à haute technologie

Dans la liste dressée en 1995 par l'OCDE et relative aux produits de haute technologie¹⁴, nous avons sélectionné les secteurs facilement identifiables par un code NACE-BEL à trois chiffres. Pour la même raison "Chimie", "Armes" et "Machines non-électriques" n'ont pas été pris en compte. Néanmoins, les 6 secteurs étudiés ci-après représentent assez bien les groupes de produits à haute technologie.

Ont-ils créé des emplois ?

En général et pour les secteurs concernés, le tableau 103 présente une image tout à fait différente pour 1994 et 1995. Pendant la première année, on note une destruction d'emplois dans tous les secteurs ; on voit par contre une création d'emplois la deuxième année.

TABLEAU 103 Création ou destruction nette d'emplois dans quelques secteurs à haute technologie

NACE-BEL		Variation nette	
		1994	1995
353	- Construction aéronautique et spatiale	- 347	- 40
300	- Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	- 57	- 119
322-323	- Fabrication d'appareils d'émission et de transmission, fabrication d'appareils de réception, enregistrement ou reproduction du son et de l'image	- 416	- 336
244	- Industrie pharmaceutique	- 176	+ 638
331 jusqu'à 334	- Instrument scientifique	- 379	+ 390
321	- Fabrication de composants électroniques	- 541	+ 654
	Total	- 1 916	+ 1 187

Même si l'on tient compte du fait que la moitié des secteurs concernés ont, en 1995, créé des emplois nets, les secteurs à haute technologie ne semblent pas être des créateurs d'emplois dans notre pays. Ajoutons toutefois qu'on ne dispose que de deux années d'observation.

14. OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, "Classification of High-Technology Products and Industries", Oct. 95.

Cette constatation correspond à celle faite par la CNUCED, qui déclare dans une étude récente : "While employment losses are clearly concentrated in low-skill sectors, employment gains have not been the preserve of high-skill sectors ... employment fell considerably also in several "high-skill" industries in some countries ... Differences in sectoral behavior point to the importance of country-specific factors as well as to shifting international competitiveness in particular sectors"¹⁵.

A l'instar d'autres études, l'étude de 1994 sur la délocalisation attirait l'attention sur le fait qu'investir dans des produits à haute technologie est une condition sine qua non pour sortir d'une structure sectorielle vieillie et pour rester compétitif dans l'économie internationale. Il s'avère cependant que ceci n'a pas toujours un impact immédiat et positif sur l'emploi.

A cet égard, deux remarques s'imposent:

1. la nouvelle liste OCDE de produits à haute technologie ne comprend que des produits et non des processus de production. Un exemple pour l'illustrer: dans l'industrie de l'habillement, des machines CAD-CAM à haute technologie sont utilisées mais, du point de vue statistique, le secteur n'est pas compté parmi les secteurs de haute technologie.
2. les chiffres sur les créations et destructions nettes d'emplois ne couvrent que 1994 et 1995; ceci s'avère insuffisant pour saisir le sens d'une évolution, qu'il est évidemment impossible de mesurer sur base de deux années. Les chiffres dont on a pu disposer ne lèvent qu'une toute petite partie du voile.

F. Conclusions

Des différences sensibles d'évolution peuvent être constatées entre les deux années observées 1994 et 1995, surtout lorsqu'on pousse l'analyse à un niveau sectoriel détaillé. Ainsi, par exemple, la création nette d'emploi passe d'un solde négatif en 1994 à un solde positif en 1995 dans quelques secteurs à haut contenu technologique et pour le total de 11 groupes de produits - mais pour 3 d'entre eux seulement -, à forte exportation vers les pays de délocalisation.

Globalement, nous pouvons seulement admettre que, pour 1994, la (légère) reprise conjoncturelle puisse constituer un élément d'explication, compte tenu d'un time-lag entre la reprise de l'exportation et celle de l'emploi. Toutefois, à un niveau détaillé, beaucoup de variations de 1994 à 1995, ne peuvent se comprendre sur base de ce seul élément.

Tout en ne perdant pas de vue cette première constatation, l'analyse permet d'ébaucher quelques conclusions prudentes:

1. D'une façon générale
 - Sur base des données LATG par entreprise, la création reste supérieure à la destruction d'emploi ; mais la création nette provient des services. La création brute d'emplois dans les services est trois fois plus élevée que la création dans l'industrie.
 - Dans l'ensemble, l'ampleur des créations et destructions nettes d'emploi dans les groupes de produits du secteur privé de l'industrie est très limitée en chiffres annuels absolus. Il s'agit tout au plus de quelque 2.600 emplois dans le

15. UNCTAD: "Trade and Development Report", 1995, p.141.

secteur le plus touché, "autres vêtements". Quelques "petits" secteurs par contre ont été fortement frappés, relativement, c'est-à-dire en pourcentage de leur emploi total.

- La destruction nette d'emplois dans l'industrie résulte en premier lieu de la destruction d'emplois dans des entreprises existantes.
 - En 1994 et 1995, il y a également une destruction nette d'emplois dans l'industrie, autrement-dit, les créations d'emplois dans les nouvelles entreprises sont moins importantes que les destructions d'emplois dues aux fermetures.
2. Groupes de produits les plus importants :
- Tant dans les entreprises existantes que dans les entreprises nouvelles moins les entreprises disparues, il y a plus de groupes de produits qui ont perdu plus de 10% de leur emploi que de groupes de produits qui en ont gagné plus de 10%.
 - Dans l'industrie, c'est le secteur "Fabrication d'autres vêtements" - comprenant vêtements de travail, vêtements de dessus, vêtements de dessous, vêtements de sport, chapeaux, bonnets et accessoires - qui a enregistré en 1994 et 1995, la plus grande destruction d'emplois, tant en chiffres absolus qu'en pourcentage de l'emploi dans le secteur. Ce constat vaut tant pour les entreprises existantes considérées séparément que pour l'ensemble formé par les entreprises existantes, les entreprises nouvelles et les disparues. Pour le secteur de l'habillement, la destruction d'emplois en 1995 s'élève à -2347 dans l'ensemble des entreprises et à -1733 dans les seules entreprises existantes.
 - Dans certains groupes de produits "plus petits" comme la "construction navale", la "Fabrication de tubes" et l'"Industrie du tabac" on constate de grandes destructions, en pourcentage de l'emploi.
3. Groupes de produits exposés ou menacés par la concurrence des importations provenant des pays de délocalisation
- La destruction nette d'emploi dans des secteurs exposés à la concurrence des importations (ensemble des tableaux 97 et 98) est, en 1995, plus élevée que la destruction nette totale dans l'industrie.
 - Sur les 29 groupes de produits exposés à la concurrence des importations provenant des pays de délocalisation, quelques-uns sont fortement atteints au niveau de l'emploi. Mentionnons l' "Habillement", la "Fabrication de meubles", la "Fabrication d'outillage", la "Construction navale" et la "Fabrication de fibres artificielles et synthétiques". D'autres groupes, comme la "Filature" et la "Bonneterie", sont moins atteints.
 - Si l'on décompose la création nette par groupe de produits en une composante d'entreprises créant des emplois et une autre composante d'entreprises détruisant des emplois, il s'avère une fois de plus que le secteur "Habillement", mais aussi les "Meubles", "Tubes", "Filatures" et "Tabac" connaissent des destructions massives.
 - Pour trois des 17 groupes de produits menacés par une forte concurrence des importations, c.-à.-d. " Jeux, jouets et articles de sport", " Autres industries manufacturières" (comprend: stylos, poussettes, parapluies, fermetures à glissière, briquets, balançoires, linoléum, fleurs artificielles, articles pour fêtes, ...) et "Panneaux et plaques en bois", on est étonné de trouver des soldes positifs au niveau de l'emploi. Se pose alors la question de savoir si la création d'emplois dans ces groupes de produits ne serait pas due à une augmentation des exportations. Les quelques données dont nous disposons pour l'instant, nous incitent à répondre par la négative à cette question. Les créations nettes

d'emplois dans ces groupes de produits résultent probablement de la forte position de quelques produits au sein même des groupes.

4. Groupes de produits à exportation élevée vers les pays de délocalisation.

Onze groupes de produits à exportation élevée vers les pays de délocalisation semblent, pour la plupart, présenter une destruction nette d'emplois. Leurs résultats favorables à l'exportation ne semblent donc pas suffisants pour induire des créations d'emplois.

5. Glissement de la production de biens vers le commerce.

Même si l'hypothèse que, en Belgique, dans certains secteurs déterminés, au lieu de continuer à produire des biens les entreprises seraient devenues purement commerciales, pouvait être correcte, les chiffres pour 1994 et 1995 montrent qu'un tel glissement n'aboutit pas directement à une augmentation de l'emploi.

6. Groupes de produits à haute intensité technologique.

Dans notre pays, les secteurs à haute intensité technologique ne semblent pas être des secteurs où beaucoup d'emplois sont créés.

Enfin, il importe de souligner les éléments suivants :

1. Vu le fait que les nouvelles données sur l'emploi ne sont disponibles que pour 1994 et 1995, toutes ces conclusions doivent être considérées avec une grande prudence. Des phénomènes d'ajustement avec retard pourraient fausser l'image qui ressort des chiffres. On peut donc très bien imaginer que la destruction d'emplois, pour cause de délocalisation ou de sous-traitance, précède de quelques années l'augmentation des importations et/ou des exportations qui en découlerait éventuellement.
2. Il se peut aussi que la délocalisation ait des effets indirects sur l'emploi via des secteurs de services autres que le commerce de gros ou les intermédiaires de commerce. Cela pourrait être le cas pour les banques, les assurances et les agences de voyage. Les chiffres disponibles ne permettent pas de calculer cet effet.
3. Mondialisation, globalisation et délocalisation ne constituent qu'une partie de l'évolution étudiée. Les chiffres montrent que, dans une certaine mesure, d'autres éléments jouent un rôle. La destruction d'emplois dans les secteurs à haute intensité technologique pourrait par exemple indiquer que notre pays n'investit pas assez dans "l'innovation" ou que les coûts salariaux élevés interviennent néanmoins¹⁶. Mais, tant pour les groupes de produits à haute intensité technologique que pour les autres produits, tous les facteurs d'offre et de demande jouent un rôle dans la création et la destruction d'emplois. Ce ne sont pas seulement les exportations nettes, les coûts salariaux et l'innovation qui sont responsables, mais aussi les investissements, la demande intermédiaire et les dépenses de consommation, sont aussi des déterminants essentiels à côté d'autres facteurs tels que l'espace disponible et la politique publique.

A l'avenir, lorsque des données seront disponibles pour un plus grand nombre d'années et quand la correction pour les fusions aura été apportée dans la statistique, il sera possible de spécifier des relations économétriques.

16. Dans l'analyse des motifs des délocalisations, nous avons montré que, d'une façon générale, le coût salarial ne jouait pas un très grand rôle ; mais, dans le contexte des hautes technologies, il se pourrait que l'entreprise cherche à épargner sur le facteur travail sans que la délocalisation y joue un rôle quelconque.

Après correction pour les fusions et divisions, les chiffres permettront de faire la recherche en distinguant les entreprises nouvelles et celles qui ont disparu tout en prenant en compte leur classe de taille. Il sera possible de vérifier si les entreprises multinationales belges ont eu ou n'ont pas eu, via la mondialisation, un effet positif plus important sur l'emploi et si leur stratégie de globalisation a engendré un accroissement ou bien une réduction des emplois.

Le Bureau fédéral du Plan espère pouvoir établir un lien entre la présente étude et les résultats d'une enquête sur cette problématique, menée dans le cadre d'un contrat de recherche octroyé conjointement au Bureau fédéral du Plan, à l'UCL et à la KUL par les pouvoirs publics.

6

Synthèse

Dans ce livre, la mondialisation de notre économie et la délocalisation des entreprises belges ont été nécessairement abordées à partir de plusieurs sources. En effet, on ne dispose pas de statistiques permettant de saisir tous les effets de la mondialisation de l'économie, de la stratégie de globalisation des entreprises multinationales, de la délocalisation et de la sous-traitance confiée à des entreprises étrangères.

La plupart de nos sources sont les mêmes que celles utilisées dans notre étude de 1994. Elles ont été ajustées, améliorées et complétées. Par conséquent, les données dont nous disposons aujourd'hui sont plus nombreuses et plus fiables. Dans une mesure telle même que, pour certains points, cela peut ne pas être significatif de comparer l'étude actuelle à celle de 1994.

Il est évidemment utile de rappeler quelles sont les sources que nous avons utilisées. Il s'agit de statistiques, de données et de banques de données sur :

- le commerce extérieur;
- les investissements directs à l'étranger;
- le travail à façon;
- les investissements étrangers en Belgique;
- les filiales d'entreprises belges à l'étranger;
- les filiales de sociétés étrangères implantées en Belgique;
- deux enquêtes auprès des postes diplomatiques belges, portant sur les motifs et les conséquences d'une implantation à l'étranger;
- une enquête auprès des trois organisations syndicales sur le lien entre licenciement collectif et délocalisation;
- la création et la destruction d'emplois.

La synthèse reprend une série d'éléments empruntés aux différents chapitres de la présente étude d'actualisation et les confronte afin d'en tirer les constats les plus importants et de baliser les principales tendances. Pour dégager un fil conducteur significatif, nous nous sommes posés un certain nombre de questions concrètes :

- A. Notre pays s'inscrit-il dans la voie de la globalisation et de la mondialisation ?
- B. Vers quels pays les entrepreneurs belges s'orientent-ils ?
- C. Quels sont les secteurs concernés par la mondialisation ?

D. Quels sont les motifs de l'implantation à l'étranger ?

E. Dans quels cas s'agit-il d'une délocalisation au sens strict, d'expansion ou de diversification ?

F. Quelles sont les conséquences dans le pays d'accueil et en Belgique ?

G. L'autre face de l'internationalisation : les filiales de sociétés mères étrangères en Belgique ?

H. Que savons-nous de la sous-traitance et du travail à façon ?

Dans la mesure du possible, l'accent a été mis sur l'évolution récente afin de voir si la situation actuelle s'est modifiée par rapport à celle décrite dans la publication de 1994.

A. Notre pays s'inscrit-il dans la voie de la globalisation et de la mondialisation ?

Nous utiliserons les termes "globalisation" et "mondialisation" presque indifféremment étant donné que, dans la littérature, la distinction entre ces deux notions n'est pas toujours très claire. Les anglophones semblent préférer le terme "globalisation" tandis que les francophones parlent plutôt de "mondialisation". En fait, le terme "globalisation" se rapporte plus à la stratégie suivie par les entreprises multinationales visant à répartir leurs activités de façon optimale à travers le monde.

Quoi qu'il en soit, dans un rapport récent de l'OCDE¹, le terme "globalisation" est défini comme "des activités à l'étranger, effectuées par des entreprises visant à organiser leur développement, leur production, leur approvisionnement, leur marketing et leurs opérations financières". Le rapport de l'OCDE ajoute encore que la globalisation engendre de nouveaux flux internationaux en matière d'investissements directs à l'étranger, de commerce extérieur et d'accords de coopération.

Étant donné que deux sources chiffrées importantes de ce rapport d'actualisation portent précisément sur les investissements directs et le commerce extérieur que l'OCDE met en exergue, il nous a paru intéressant de commencer par examiner, à titre de cadre de référence général, si notre pays suit les tendances que l'on observe actuellement au niveau mondial. Pour le troisième flux auquel se réfère l'OCDE, à savoir les accords de coopération, on ne dispose pas de données en Belgique.

1. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

Partant des statistiques internationales de l'UNCTAD² concernant les flux d'investissements directs, on a construit le tableau synthétique suivant.

L'objectif est de voir si notre pays suit la tendance des investissements mondiaux à l'étranger et si notre position est comparable à celle des Pays-Bas. En plus, on compare les flux d'exportations aux investissements entrants, en Extrême-Orient, en Europe centrale et en Europe de l'Est.

1. OESO : "Globalisation of Industry. Overview and sector reports, 1996, page 14

2. UNCTAD : "World Investment Report", 1996.

TABLEAU 104 Investissements directs à l'étranger (IDE) ³

	moyenne 1984-1989 = 100	1990	1993	1995	Croissance 1993-1995 (sur base de US \$)
<i>Sortants :</i> (vers le monde) provenant de :					
UEBL	100	246	191	220	14,9%
Pays-Bas	100	218	155	176	13,7%
UE	100	212	146	211	44,6%
Monde	100	198	185	261	41,0%
<i>Entrants :</i> (provenant du monde) dans :					
l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	100	201	472	660	40,0%
l'Europe centrale et de l'Est	100	508	932	2050	120,0%

Ce tableau montre que, au cours des années 1990, les investissements directs à l'étranger ont été beaucoup plus élevés qu'au cours de la période 1984-1989 et que l'année 1993 a été marquée par une régression.

Au cours de la période 1993-1995, l'UEBL a enregistré un retard, tant par rapport aux investissements sortant de l'UE (période au cours de laquelle l'Allemagne a réalisé des investissements remarquables à l'étranger) que par rapport à ceux du niveau mondial. Toutefois, pendant cette période 1993-1995, l'effort de l'UEBL est comparable à celui des Pays-Bas.

En 1995 - évidemment une seule année n'est pas représentative - l'UEBL semble vouloir rattraper son retard. Au cours de cette année, les investissements (IDE) augmentent de 44% tandis qu'au niveau mondial on note une croissance des investissements sortants de 41%. Ces 44% constituent un meilleur résultat que celui de l'UE où la croissance ne s'élève qu'à 31% en 1995, suite entre autres à une évolution négative en France au cours de cette année.

Quoi qu'il en soit, si l'on observe les pôles de croissance actuels dans le monde, les pays asiatiques, et plus encore les pays de l'Europe centrale et de l'Est, tendent à accueillir - surtout dans la période 1993-1995 - un flux d'investissements toujours plus important. Notre flux total d'investissements vers l'étranger n'évolue pas du tout à la même allure que les flux d'investissements récents vers l'Asie et l'Europe centrale et de l'Est.

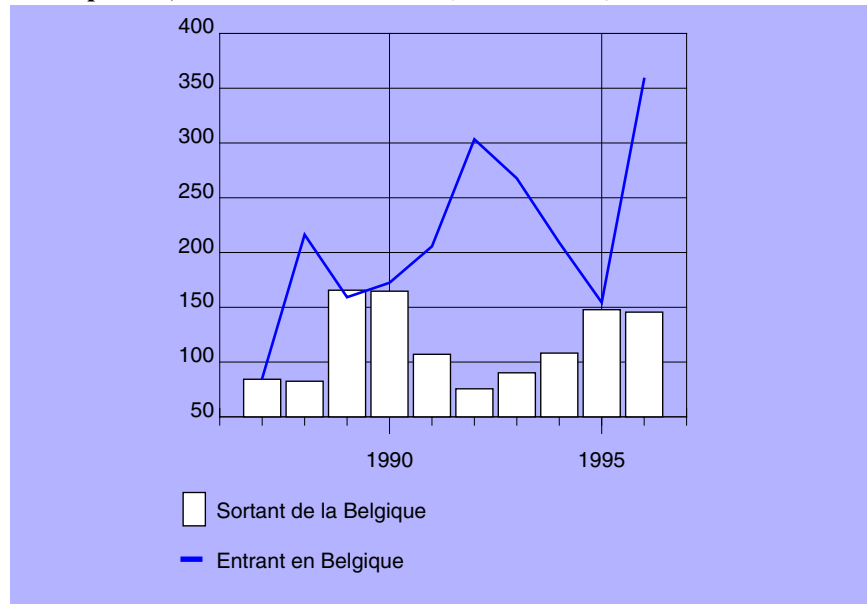
Une analyse plus détaillée des chiffres belges (sans le Luxembourg), faisant abstraction des "prêts financiers" et des "désinvestissements" (comme il a été fait dans le chapitre concerné) confirme l'évolution générale décrite ci-dessus. Le graphique 1 ci-dessous démontre clairement que les investissements sortant en 1995, représentant un montant de 148 mld de FB, atteignent plus ou moins leur niveau

3. L'évolution n'est pas tout à fait comparable à celle qui apparaît dans le chapitre concerné de cette étude car il s'agit ici de l'UEBL et des investissements incluant les désinvestissements et les prêts financiers.

de 1990⁴. Les chiffres récents pour 1996 - qui n'ont pas pu être repris à temps dans ce livre, au chapitre adéquat - indiquent une légère baisse de nos investissements bruts à l'étranger. Apparemment, la reprise ne persiste pas.

FIGURE 1

Participations, créations et extensions (en mld de FB)



Il faut immédiatement ajouter que, au fil des années, notre pays a attiré des investissements bruts toujours plus élevés que nos investissements à l'étranger. Le solde est le plus important en 1992 : les investissements bruts entrants sont quatre fois plus élevés que les investissements sortants. La forte hausse des investissements jusqu'en 1992 est probablement imputable à l'effet du marché unique, de nombreuses entreprises étrangères cherchant une localisation centrale dans ce marché. Après 1992, ces investissements ont diminué pour atteindre en 1995 un point de retournement. En 1996, ces investissements étrangers dans notre pays augmentent à nouveau et s'élèvent à un niveau jamais atteint. Ce développement est imputable, pour la moitié, à deux grands investissements étrangers dont un dans le secteur des services et un autre dû à la privatisation de Belgacom. L'autre moitié est constituée par toute une série de petites participations. Il convient de souligner que les chiffres mentionnés sont bruts et ne comprennent pas les désinvestissements : un de ces grands investissements résultait d'un désinvestissement dont le capital ainsi dégagé a été réinvesti dans une autre entreprise. D'ailleurs, les désinvestissements ont atteint un montant record de 102 mld en 1996. Le lecteur voulant s'informer sur les flux nets, qui tiennent compte des désinvestissements, peut se référer au chapitre II B où le tableau 12 présente les soldes. Pour 1995, les "participations, créations et extensions" - à l'exclusion donc des prêts financiers - représentent une importation nette de capital en Belgique s'élevant à 78 mld.

2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR

En général, on peut admettre que l'UEBL suit de près l'expansion des exportations mondiales (tableau 105 ci-dessous). En 1995, l'UEBL occupe la dixième place des pays exportateurs, après Hongkong et devant la Chine.

4. Les participations de moins de 10% n'ont pas été reprises dans ces chiffres belges (ni dans les chiffres de l'UNCTAD)

TABLEAU 105 Croissance des exportations de biens (en US\$)

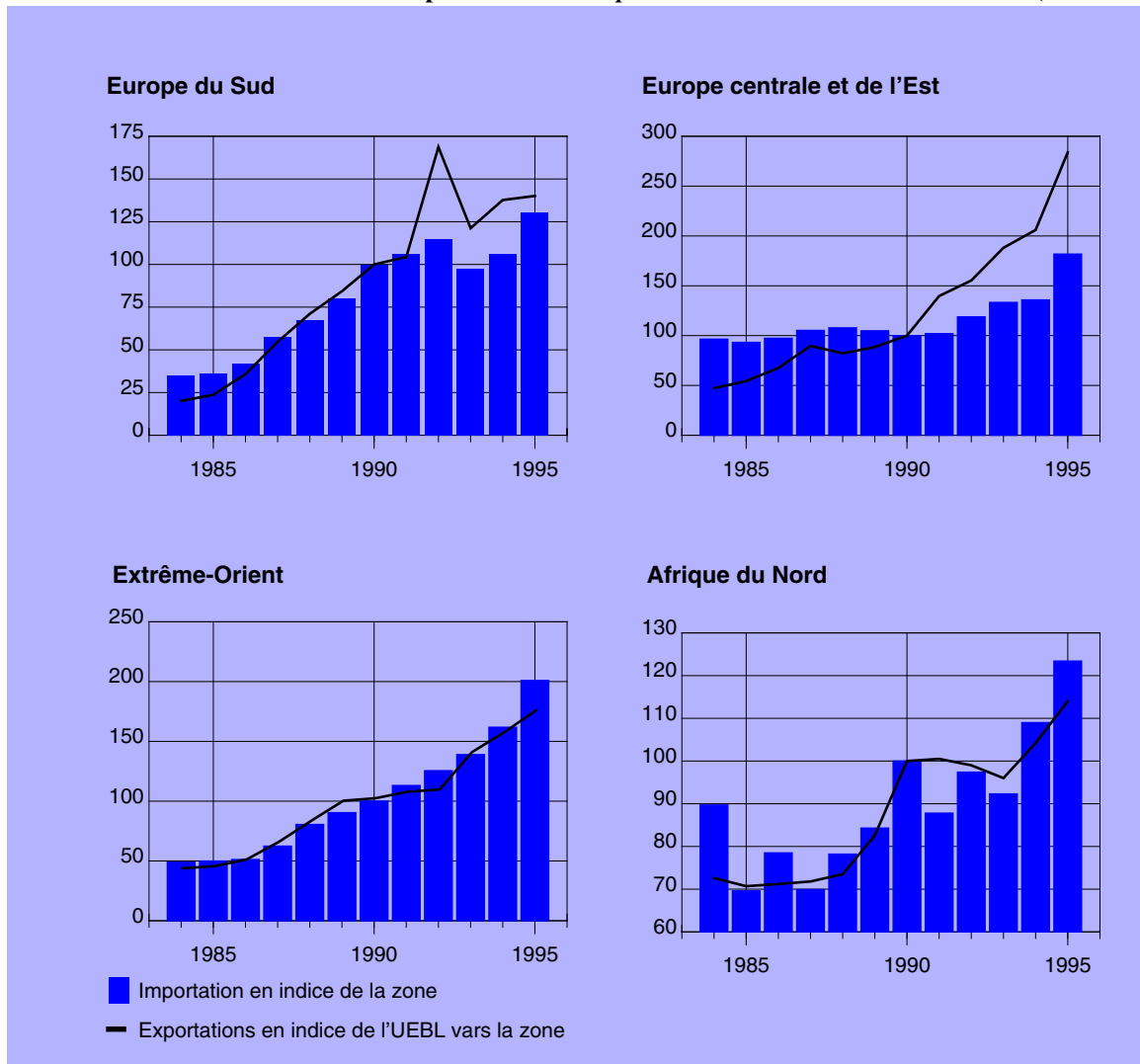
	1990-1995 (moyenne annuelle)	1993-1994	1994-1995
Exportations mondiales	7,9%	13,0%	19,0%
Exportations de l'UEBL	7,4%	13,3%	22,6%

Bron : OMC "Rapport annuel 1996"

Les quatre graphiques suivants nous permettent d'analyser si les exportations de biens de l'UEBL vers les quatre zones de délocalisation observées atteignent la même progression que les importations de ces zones en provenance du monde.

FIGURE 2

**Comparaison des importations de biens par les quatre zones de délocalisation
- définies par nous - aux exportations de l'UEBL vers ces zones⁵ (1990=100)**



Ces graphiques montrent que, sur ces marchés, dans leur ensemble, la croissance des exportations de l'UEBL sont plutôt satisfaisantes. Si l'on observe les deux grands marchés potentiels - celui de l'Extrême-Orient et celui de l'Europe centrale et de l'Est - le graphique montre clairement que, sur le marché de l'Extrême-Orient, nos résultats marquent récemment un certain retard tandis qu'ils sont très bons en Europe centrale et de l'Est où nos exportations croissent plus fortement que les importations de cette zone. En Europe du Sud, nos résultats sont également bons mais cette évolution favorable semble s'affaiblir. En Afrique du Nord, nos exportations vers cette zone suivent plus ou moins les fluctuations des importations.

5. En US\$, en indice 1990=100.
Source : pour les importations par les zones: OMC, Rapport annuel 1996.
Source : pour les exportations de l'UEBL vers ces zones : ICN/BNB

B. Vers quels pays les entrepreneurs belges s'orientent-ils ?

1. CONSTATS GÉNÉRAUX

A cette fin, on peut comparer plusieurs sources : deux sources générales et deux sources spécifiques. Les sources générales sont les données mentionnées ci-dessus concernant les investissements à l'étranger et le commerce extérieur. Les deux sources spécifiques sont les données concernant les implantations de filiales belges à l'étranger et les données sur les licenciements collectifs dans des entreprises belges. Quand ces licenciements collectifs vont de pair avec des délocalisations - il en est ainsi dans 19% des cas - nous connaissons, par une enquête auprès des trois syndicats, les pays de destination.

TABLEAU 106 Poids de l'UE comme région de destination (en % du total)

Source statistique	1986 - 1987 ^a	1993	1995
Investissements directs	79%	80%	67% ^b
Exportations de l'UEBL (vers l'Europe de l'Ouest)	80%	78%	77%
Filiales belges à l'étranger	69% ^c	63% ^c	
Licenciements collectifs (avec transfert d'activités)		59% ^d	

a. 1986 pour les exportations; 1987 pour les investissements

b. Ce chiffre moins élevé est imputable à des investissements importants effectués en 1995 dans l'ALENA, qui réduisent la part de l'Europe occidentale.

c. Avant 1993 et pour la période commençant en 1993 (à l'exclusion des cas pour lesquels l'année est inconnue (11%)).

d. Période 1990-1995

Toutes les sources confirment que, dans 60 à 80% des cas, nos entrepreneurs s'orientent vers des pays d'accueil de l'Europe occidentale.

Même en cas de licenciement collectif avec délocalisation, cette relocalisation se fait le plus souvent en Europe occidentale. En plus, les données des IDE indiquent que, au sein de l'Europe occidentale, les quatre pays directement voisins représentent une part de l'ordre de deux tiers⁶. Une analyse plus détaillée des chiffres des IDE et des filiales de sociétés mères belges fait apparaître que, pour les entrepreneurs belges, la France reste le pays d'implantation le plus important, avec un quart de l'UE⁷.

De ces chiffres on peut dans une certaine mesure déduire - mais nous y reviendrons plus tard en traitant des motifs de la délocalisation - que l'implantation dans les pays à bas salaires n'est pas la raison principale pour laquelle les entreprises belges quittent le pays. Les données reprises dans le tableau suivant indiquent que la part des quatre zones réputées de délocalisation est minime.

6. 73% en 1993 et 63% en 1995 (voir également note b. en bas du tableau 106)

7. Les investissements en 1993 et 1995. Le nombre de filiales recensées en France s'élève à 22% de celui répertorié dans l'UE

TABLEAU 107 Poids des quatre zones de délocalisation comme pays d'accueil

Source statistique	1986 - 1987 ^a	1993	1995
Investissements directs	3,9%	7,3%	5,7%
Exportations (produits manufacturiers)	7,0%	10,8%	11,5%
Filiales belges à l'étranger	17% ^b	24% ^b	
Licenciements collectifs avec délocalisation		19% ^c	

a. 1986 pour les exportations; 1987 pour les investissements.

b. Avant 1993 et pour la période commençant en 1993 (à l'exclusion de celles dont l'année est inconnue (11%)).

c. Période 1990 - 1995.

Le tableau montre clairement que nos investissements dans ces pays représentent un pourcentage réduit de l'ensemble de nos investissements à l'étranger, ce qui confirme le constat général en cette matière. Les exportations de produits manufacturiers vers les quatre zones restent également plutôt modestes (490 mld sur un montant total de 4 243 mld en 1995 ou 11,5%) mais indiquent néanmoins une tendance à la hausse. Nous y reviendrons plus tard de façon détaillée. Le pourcentage du nombre de filiales belges dans les quatre zones de délocalisation, où le transfert à l'étranger est lié à des licenciements collectifs en Belgique, est un peu plus élevé : 19%. Le nombre de filiales atteint 24% et semble encore augmenter. Néanmoins, il faut relativiser ces 24%. En effet, si l'on tient compte du fait que ces filiales ne représentent que 29% d'investissements dans les secteurs de production et qu'elles relèvent pour la plupart des services tels le commerce de gros, les services commerciaux et financiers, on constate que nous sommes surtout axés sur l'Europe occidentale.

Après ces constats généraux, examinons plus en détail certaines sources.

2. INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER (IDE)

En faisant l'analyse détaillée des investissements directs à l'étranger, on n'a plus utilisé la définition internationale des IDE puisque celle-ci comprend les prêts financiers qui gonflent les chiffres de l'UEBL à cause des opérations financières des centres de coordination. La définition officielle n'a été utilisée ci-avant que pour les besoins de la comparaison internationale. Dans la suite, il ne sera plus question que des chiffres d'investissements bruts (à l'exclusion donc des désinvestissements) uniquement en participations, créations et extensions. Les participations de moins de 10% n'ont pas été prises en considération.

Comme déjà dit, la plupart de nos investissements vont vers les pays de l'Union européenne (en moyenne 77% depuis 1992). Les pays de l'ALENA occupent la deuxième place mais leur poids est en baisse (sauf en 1995 suite à des investissements importants au Canada et aux Etats-Unis). Depuis 1993, l'Europe centrale et orientale se trouve à la troisième place des zones géographiques.

Septante pour-cent de tous nos investissements, qui ne vont pas aux pays industrialisés, sont destinés à l'Europe centrale et à l'Europe de l'Est.

Par contre, nos investissements en Extrême-Orient, avec ses 14 pôles de croissance, restent minimes et ne s'élèvent qu'à environ un mld de FB par an^a

- a. Les investissements directs à l'étranger sont enregistrés via les paiements, ce qui peut donner une vue faussée : si, par exemple, une entreprise belge prend une participation dans une filiale en Allemagne d'une société mère américaine, le paiement à l'Amérique l'enregistre comme si c'était une participation en Amérique

Au sein de l'UE, en 1995, pas moins de 95% de nos investissements directs vont vers les pays qui sont nos voisins. La France occupe toujours la première place. Il importe également de mentionner que les quatre pays de l'Europe du Sud (l'Italie a été ajoutée à la zone de délocalisation) et l'Irlande ont attiré jusqu'en 1992 un nombre croissant d'investissements mais que cette tendance ne persiste pas. La forte tendance à la baisse des investissements en Irlande depuis 1992 est en outre remarquable. Ceci démontre qu'il ne faut pas généraliser certaines délocalisations d'implantations de la Belgique vers l'Irlande auxquelles les organes de presse prêtent beaucoup d'attention. Evidemment, pour autant que ces chiffres relatifs à l'Irlande soient fiables, car il est surprenant, par exemple, que selon l'UNCTAD le flux d'investissement total entrant de l'Irlande, se maintient depuis plusieurs années à un même petit montant, qui fluctue peu. Cependant, il n'est pas inconcevable que les investissements belges en Irlande se fassent via des filiales aux Pays-Bas.

Nos investissements en Europe centrale et de l'Est ont fortement augmenté depuis 1993 mais restent modestes avec 5,2 mld en 1995. Les trois principaux pays de cette zone (ensemble 90% des IDE belges dans cette région) sont la Pologne, la Tchéquie et la Hongrie; ils ont chacun leur année record depuis 1992 : la Hongrie avec 4,3 mld en 1995 (surtout dû à une centrale électrique); la Pologne avec 2,1 mld en 1993 et la Tchéquie avec 1,3 mld en 1994. En Extrême-Orient, Hongkong et la Corée du Sud sont les pays d'accueil les plus importants, suivis par la Chine mais, pour ce dernier pays, le montant investi est très fluctuant d'année en année. On peut regretter que sur les nouveaux marchés potentiels, tels l'Inde et le Vietnam, nos investissements soient insignifiants. Ceci confirme que nous ne suivons pas la tendance mondiale d'augmentation des investissements et de présence accrue dans les pôles de croissance. Nous reviendrons sur notre présence dans ces pays lors de l'analyse de nos filiales à l'étranger.

3. LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Nous prêterons le plus d'attention à *nos importations* et surtout à celles en provenance de zones de délocalisation. Dans le cadre de la délocalisation ces importations qui concurrencent nos produits sont importantes puisqu'elles peuvent éventuellement remplacer des productions en Belgique.

Mais disons d'abord un mot des *exportations* afin de mettre en évidence le poids respectif de ces zones.

Les 4 graphiques de la figure 2 ont déjà indiqué que nos exportations de biens sont plutôt satisfaisantes sur les marchés des 4 zones de délocalisations observées. Ce résultat est confirmé par les données détaillées sur les exportations de produits manufacturiers qui sont partiellement reprises dans le tableau ci-dessous.

TABLEAU 108 Exportations de l'UEBL vers les zones de délocalisation

	Parts d'exportations en %				Croissance annuelle moyenne en %		
	1986	1992	1994	1995	1986-1992	1993-1994	1994-1995
Extrême-Orient	2,2	2,6	3,7	3,8	6,9	17,5	12,4
Europe du Sud	2,5	4,5	4,8	4,6	15,6	12,2	2,0
Europe de l'Est	1,2	1,4	1,7	2,2	7,0	9,7	41,7
Afrique du Nord	1,1	0,9	0,9	0,9	0,3	7,1	10,9
Sous-total	7,0	9,3	11,0	11,5	9,6	13,1	12,2

Les exportations de l'industrie manufacturière de l'UEBL vers les quatre zones font apparaître une tendance à la hausse : en 1980, elles représentaient 6,6% des exportations et, en 1995, 11,5%. Au cours de la période 1986-1992, l'Europe du Sud était encore le débouché principal des quatre zones mais, à l'heure actuelle, si c'est toujours le cas en chiffres absolus, ce ne l'est plus en termes de croissance. Les pourcentages de croissance de l'Europe de l'Est augmentent le plus; leur croissance est même plus forte que celle de l'Extrême-Orient qui reste cependant plus importante en chiffres absolus.

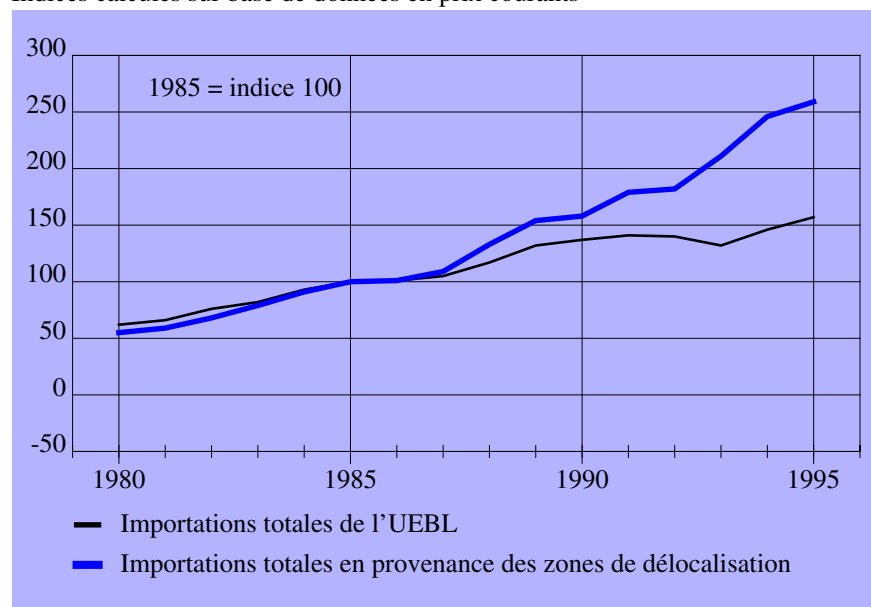
Quant aux *importations* de produits manufacturiers en provenance des quatre zones, on constate que celles-ci n'ont pas l'importance que ce que l'on semble manifestement craindre. La part des importations en provenance des zones dans les importations totales ne s'élève qu'à 7,6% en 1995.

Cependant, cette part montre une légère tendance à la hausse et sa croissance moyenne pour les deux années 1994 et 1995 est plus élevée que celle des importations totales (10,8% contre 9,0% en moyenne par an). Cette croissance est également plus forte que celles de l'Europe occidentale (9,2%), de l'ALENA (7,1%) et du Japon (2,0%). Le graphique ci-dessous fait apparaître cette croissance plus rapide des importations en provenance des zones.

FIGURE 3

Evolution en indice des importations par l'UEBL de produits manufacturiers en provenance des 4 zones de délocalisation

Indices calculés sur base de données en prix courants



Des quatre zones, les importations en provenance de l'Extrême-Orient sont les plus importantes (voir tableau ci-dessous) mais elles représentent une part encore modeste, qui n'est que légèrement supérieure à 3%. En termes de croissance, sa part a diminué quelque peu en 1995 tandis que celle de l'Europe de l'Est augmente de façon progressive.

TABLEAU 109 Importations de l'UEBL en provenance des zones de délocalisation

	Parts d'importations en %				Croissance annuelle moyenne en %		
	1986	1992	1994	1995	1986-1992	1993-1994	1994-1995
Extrême-Orient	1,7	2,3	3,5	3,2	11,0	10,7	-2,6
Europe du Sud	1,8	2,3	2,5	2,5	10,1	12,3	6,6
Europe de l'Est	0,7	0,9	1,3	1,5	10,9	49,8	21,8
Afrique du Nord	0,4	0,4	0,5	0,5	7,8	16,2	10,3
Sous-total	4,6	6,0	7,8	7,6	10,4	16,7	5,2

Constat important : *notre solde commercial* avec les quatre zones est positif et il augmente.

En 1995, ce solde était de 220 mld, soit un tiers du solde total de l'industrie manufacturière. La croissance de ce dernier solde au cours des deux dernières années est surtout attribuable au solde avec les quatre zones. Tandis que le solde avec l'Europe de l'Ouest a chuté (de 94% du total en 1980 à 62% en 1995), depuis 1992, celui de l'Extrême-Orient a quadruplé et celui de l'Europe de l'Est a triplé.

4. LES FILIALES BELGES A L'ÉTRANGER

Le recours à diverses sources et l'aide apportée par nos postes diplomatiques ont permis d'établir un fichier de 9204 filiales d'entreprises belges à l'étranger.

Le tableau ci-dessous, qui donne la répartition de ces filiales dans les quatre zones de délocalisation, confirme les constats déjà faits : l'intérêt récent mais croissant de nos entrepreneurs pour l'Europe de l'Est, le déclin de l'importance de l'Europe du Sud et un intérêt plutôt stable pour l'Extrême-Orient.

TABLEAU 110 Nombre de filiales par zone de délocalisation et année d'implantation

	Nombre de filiales	Avant 1993	Supplémentaire à partir de 1993	Pas d'information sur l'année
Europe du Sud	494	313	135	46
Europe centrale	720	182	291	247
Extrême-Orient	542	219	233	90
Afrique du Nord	210	116	61	33
Sous-total	1966	830	720	416
Total général	9204	4991	2950	1263
%	21%	17%	24%	

Sur base d'une analyse plus détaillée (voir tableau ci-dessous) on ne peut que constater une fois de plus que, sur les grands marchés potentiels émergents, avec une grande population, nous sommes relativement peu présents; la différence entre l'Asie et l'Europe centrale est frappante.

TABLEAU 111 Nombre de filiales belges

	ASIE		EUROPE CENTRALE		
	Nombre de filiales belges	Population 1995 (mln)	Nombre de filiales belges	Population 1995 (mln)	
Chine	88	1211	Pologne	218	39
Inde	63	929	Tchéquie	204	10
Vietnam	35	72	Hongrie	136	10

5. LICENCIEMENT COLLECTIF LIÉ A LA DÉLOCALISATION

L'enquête auprès des organisations syndicales a dénombré que 157 demandes de licenciement collectif ont un lien avec la délocalisation (19% des réponses).

Cette source d'information fait également apparaître - mais il s'agit maintenant des délocalisations au sens strict de sorte que le domaine reste limité à une partie du nombre mentionné ci-dessus - que nos entreprises s'orientent en premier lieu vers les pays voisins (50%), dont la France qui occupe la première place, et l'Europe centrale et de l'Est qui représentent 15% mais où il n'y a presque exclusivement que des implantations industrielles. L'Italie, le Portugal et l'Espagne sui-

vent, avec 11%, où également il n'y a presque que des délocalisations industrielles.

C. Quels sont les secteurs les plus concernés ?

Par "secteurs concernés" on entend des groupes de produits qui, bien qu'étant, d'une façon ou d'une autre, sensibles à la mondialisation, ne sont pas nécessairement liés aux secteurs qui ont pratiqué la délocalisation. Puisque notre analyse porte également sur les implantations à l'étranger, les secteurs seront aussi approchés sous différents angles. Cependant, il est absolument impossible de parcourir dans cette synthèse les quelque 100 groupes de produits observés. Le lecteur qui s'intéresse à certains secteurs voudra bien se référer aux chapitres du livre. Nous ne prendrons que les éléments essentiels des différentes approches et nous essaierons de trouver des points de convergence.

Les sources pour les secteurs sont plus restreintes étant donné que, pour les investissements directs à l'étranger, on ne disposait pas de données sectorielles lors de la rédaction du livre. Ces données sont disponibles depuis peu pour l'année 1996 mais on n'a pas pu les analyser à temps. Ci-après, nous parcourrons les trois sources. Nous commencerons par les filiales à l'étranger et les licenciements collectifs parce que ces deux approches nous permettent de faire la distinction entre les services et la production de biens. Nous terminerons par le commerce extérieur avec les quatre zones de délocalisation analysées.

Nous clôturerons cette section par un tableau de synthèse des secteurs sensibles, tableau qui prendra également l'emploi en compte.

1. IMPLANTATIONS BELGES A L'ÉTRANGER

Pour 73% des 9204 filiales répertoriées, le secteur dont elles relèvent est connu et, pour 84% des cas, on connaît également l'année d'implantation. Le tableau suivant donne la répartition en pourcentage par année d'implantation et fait la distinction entre les services et la production industrielle.

TABLEAU 112 Répartition des implantations à l'étranger par secteur et par année d'implantation

	Nombre	%	Avant 1993	S'ajoutant à partir de 1993
Services	4428	65%	61%	39%
Production de biens	1977	29%	69%	31%
Autres	372	6%	67%	33%
Total	6777	100%	63%	37%

Les services représentent, avec 65%, la majeure partie du nombre de filiales à l'étranger. Il s'agit principalement du commerce de gros, des services aux entreprises et des institutions financières. Pour les filiales de production, l'industrie chimique occupe la première place suivie des produits minéraux non métalliques et des industries alimentaires. L'industrie de l'habillement représente 8% et le textile 6% du nombre de filiales de production.

Environ 2/3 des implantations existaient déjà avant 1993. Avant cette année, le nombre d'implantations de filiales de production était un peu plus élevé que celui des filiales de services. Le pourcentage du nombre de sociétés anonymes belges ayant des filiales à l'étranger est réduit : 8,7% pour l'industrie et 2,8% pour les services. Ceci est imputable au fait que nos entreprises sont essentiellement des PME. Le pourcentage s'accroît à mesure que l'on s'élève dans les classes de taille. Ainsi, 66% des SA belges occupant plus de 1000 travailleurs ont au moins une filiale à l'étranger; les SA de la classe de taille de 250 à 1000 travailleurs : 44%; celles de 20 à 250, seulement 11% et les SA de moins de 5 travailleurs, 1,7%.

Pour les cas de licenciement collectif avec délocalisation, le rapport entre les services et la production est différent. Le nombre de travailleurs touchés s'élève, pour l'ensemble de la période 1990-1995, à 14% pour les services et à 86% pour l'industrie. Ceci est assez logique : des filiales sont aussi implantées à l'étranger parce qu'il y a une volonté d'expansion. Dans le cas de licenciement collectif avec délocalisation, le nombre d'emplois détruits est plus élevé dans l'industrie étant donné que les deux raisons principales - dont on parlera plus tard - sont le coût salarial et la restructuration/mondialisation; ces motifs jouent un rôle moins important lorsqu'il s'agit de services et de recherche d'expansion mondiale.

Dans l'industrie, les secteurs suivants (comptant plus de 1000 travailleurs au cours de la période 1990-1995) sont les plus affectés en cas de licenciement collectif : machines et équipements⁸, appareils électriques et électroniques, chimie, habillement et fourrures, alimentation et boissons. Dans les services, il s'agit surtout du commerce de gros, des services aux entreprises (2 secteurs que l'on a déjà observés dans les filiales) et du commerce de détail.

2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR

a. *Importations concurrençant des produits de l'UEBL*

Pour approcher les importations, en provenance des quatre zones de délocalisation, qui pourraient constituer une menace pour des produits de l'UEBL, on a appliqué deux critères:

1. par groupe de produits, un pourcentage d'importations en provenance des zones qui est plus élevé que celui de l'ensemble des produits manufacturés et qui, en outre augmente, et
2. un solde commercial avec les zones, pour le même groupe de produits, qui se détériore.

Sur base de ces critères, nous avons sélectionné, parmi les 101 groupes de produits observés, 36 groupes exposés. En 1995, ces 36 groupes représentent un peu plus de la moitié des importations industrielles totales (57%) en provenance des quatre zones.

On constate tout d'abord une augmentation du nombre de groupes de produits exposés au fil des années: en 1986 il y en avait 25; en 1992 déjà 29 et en 1994-1995 il s'agit de 36 groupes. Le tableau ci-dessous donne les principaux groupes de produits menacés ainsi que leur poids.

8. Dans ce très grand secteur il s'agit surtout de : robinetterie, tracteurs agricoles, machines pour l'extraction et la construction, armes et munitions.

TABLEAU 113 Groupes de produits les plus exposés à la concurrence des importations venant des 4 zones

Branche d'activité	Nombre de groupes de produits exposés sur le nombre total de groupes de la branche	Principaux groupes de produits	Importations en provenance des 4 zones en 1995 (en Mld)
Textile, habillement, chaussures	8 sur 11	1. habillement	24.6
		2. bonneterie	13.5
		3. fibres et fils text.	9.8
		4. chaussures	6.2
Appareils électroniques et de télécom.	1 sur 2	1. appareils électroniques, de radio, de télévision,... ^a	11.2
Produits métalliques	2 sur 6	1. outillage et articles finis	6.9
Caoutchouc, plastique	1 sur 3	1. articles en caoutchouc	5.5
Alimentation, boissons	4 sur 19	1. huiles et graisses	4.6
		2. conserves et jus de fruits et lég.	4.2
Fibres artificielles et synthétiques	1 sur 1		3.4
Bois, meubles	6 sur 7	1. meubles	3.3
		2. bois sciés, rabotés, ...	2.4
		3. bois plaqués, triplex, panneaux, ...	2.2
Constructions électriques	3 sur 5	1. fils et câbles	7.0
		2. lampes, matériel d'éclairage	2.6
		3. appareils électrodomestiques	2.1
Produits minéraux non métalliques	3 sur 8	1. produits céramiques	2.7
Instruments	2 sur 4	1. instr. optique, matr. fotogr.	1.6
		2. montres, horlog.	1.1
Autres	3 sur 3	1. jeux, jouets et articles de sport	6.1
Total	36		

a. Uniquement en 1994.

Les groupes de produits les plus menacés sont donc, en ordre décroissant (plus de 5 mld d'importations):

- habillement
- bonneterie
- fibres textiles prép., prod. de filature, ...
- appareils électroniques, de radio, de télévision, ...
- fabrication de fils et câbles électriques
- outillage et articles finis en métaux
- chaussures
- jeux et jouets, articles de sport
- articles en caoutchouc

Le tableau suivant indique clairement quels sont les groupes de produits les plus affectés c'est-à-dire ceux dont le pourcentage des importations en provenance des zones est supérieur à la moyenne de 7,6% de l'industrie manufacturière en 1995 et qui affichent un solde commercial négatif avec les zones.

TABLEAU 114 Part des importations en provenance des 4 zones dans les importations totales du groupe de produits

	1980	1995
Habillement et accessoires	12%	31%
Jeux, jouets, articles de sport	16%	29%
Chaussures, pantoufles	9%	25%
Huiles et graisses (ind. alimentaire)	7%	18%
Lampes, matériel d'éclairage	5%	22%
Articles en caoutchouc	5%	14%
Produits céramiques	4%	14%
Outillage et produits finis en métaux	4%	9%
Fibres artificielles	1%	12%
Gagnent en importance:		
Instruments d'optique	1%	8%
Appareils électro-domestiques	2%	8%
Accessoires pour automobiles	2%	4%

Les hausses sont remarquables mais ne signifient pas que la délocalisation ait été à l'origine de la menace provenant des importations ou en ait été la cause. Les constats sur les filiales à l'étranger que nous avons mentionnés jusqu'à présent ne permettent pas d'établir un rapport entre l'augmentation des importations et la présence de filiales à l'étranger et, certainement pas, d'entreprises délocalisées. Certains, parmi les branches et groupes déjà cités, réapparaîtront lors de l'analyse de l'enquête sur la délocalisation réalisée par certains postes diplomatiques et lors de l'analyse des effets sur l'emploi. Il est également intéressant de signaler que, sur les 36 groupes de produits fortement exposés, 29 se situent parmi les produits

des 2 catégories moyenne-faible et faible intensité en R&D. Les groupes à faible intensité en R&D représentent 38% des importations en provenance des zones.

Les branches à haute intensité en R&D tels les avions, les ordinateurs, les appareils de télécommunication, la pharmacie et les véhicules automobiles n'apparaissent pas comme des secteurs exposés à l'importation (sauf les appareils électroniques, de radio et de télévision en 1994).

b. De quelles zones proviennent les importations qui constituent une menace pour 36 groupes de produits ?

Les groupes de produits les plus exposés sont mentionnés par zone de délocalisation d'où proviennent les importations qui les concurrencent :

1. Extrême-Orient

Cette zone domine avec 29 groupes de produits sur les 36 exposés. Il s'agit essentiellement de :

- instruments
- appareils électroniques, de radio, de télévision,...
- jeux, jouets et articles de sport
- textile, habillement
- bois et meubles
- appareils électro-domestiques
- lampes, matériel d'éclairage

et, depuis 1994, s'y ajoutent :

- installations électriques
- caoutchouc, plastique
- produits métalliques
- alimentation, tabac

2. Europe du Sud

Essentiellement :

- fibres artificielles et synthétiques
- pierres et produits minéraux non métalliques
- produits céramiques

Elle perd sa première place en câbles électriques en faveur de l'Extrême-orient qui atteint le même niveau.

3. Afrique du Nord

Surtout habillement et accessoires, mais son poids diminue. Depuis 1994 : autres produits chimiques de base.

4. Europe centrale

Occupe la première place pour un seul groupe de produits :

- conserves et jus de fruits et de légumes

Les groupes de produits suivants gagnent du terrain :

- appareils électroniques, de radio, de télévision,...
- fils et câbles électriques
- lampes, matériel d'éclairage
- outillage et produits finis en métaux
- vêtements et bonneterie
- chaussures
- bois, meubles
- articles en caoutchouc

c. Les exportations des groupes de produits menacés à l'importation

Il est frappant que les résultats à l'exportation de la moitié des 36 groupes de produits exposés à l'importation ne soient pas mauvais. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que certains produits spécialisés, au sein du groupe de produits, ont probablement pu se loger dans des niches à forte croissance. Il est probable que les échanges intra-groupe de produits portent aussi une part de responsabilité mais nous ne disposons pas encore de données en cette matière dans notre pays. Il se peut également que les exportations soient effectuées en vue d'un traitement à l'étranger. Dans ce cadre, il est significatif que les exportations du secteur le plus exposé, c'est-à-dire l'habillement, vers les zones de délocalisation elles-mêmes s'élèvent encore à 2,7 mld.

Une fois de plus, l'importance de l'intensité en R&D, déjà citée ci-dessus, est manifeste. Les sept groupes de produits relevant des catégories à haute et moyenne-haute intensité en R&D contribuent pour 60% au solde positif des exportations vers les zones de délocalisation. Des 15 groupes exposés les moins performants au niveau des exportations, 14 relèvent de la catégorie à faible intensité en R&D.

d. Synthèse

Pour conclure, nous présentons un tableau des groupes de produits de l'industrie manufacturière qui apparaissent "sensibles" dans chacune de nos voies d'approche.

La première colonne du tableau donne les principaux groupes de produits exposés à l'importation et la deuxième colonne présente les secteurs ayant procédé à la délocalisation avec arrêt ou réduction en Belgique. Entre les deux colonnes on constate un assez grand nombre de correspondances. La troisième colonne reprend les principaux groupes ayant subi des destructions d'emplois en 1994 et/ou 1995. Il s'agit souvent des mêmes groupes de produits. L'emploi fera l'objet d'une analyse séparée plus loin dans cette synthèse. La quatrième colonne, qui mentionne les secteurs ayant beaucoup de filiales à l'étranger, concerne en premier lieu les secteurs qui font de l'expansion de sorte que le rapport avec les autres colonnes est moins marqué. On constate néanmoins que certains groupes de produits réapparaissent.

TABEAU 115 Groupes de produits sensibles de l'industrie par voie d'approche⁹

	Groupes les plus exposés à l'importation (voir tableaux 112 de la synthèse)		Délocalisation au sens étroit. Principales délocalisations avec licenciement collectif (voir tableau 84, chapitre 4, C.)		Destructions d'emplois les plus importantes en 1994 et/ou 1995 (voir tableaux 93, 94, 95 et 97, chapitre 5)		Le plus grand nombre de filiales à l'étranger (suivant l'activité dans le pays d'accueil) (du tableau 38, chapitre 3.. A.; cas avec plus de 50 filiales)
1	Habillement, Bonneterie, Fourrures	4	Habillement, Fourrures	1 11	Habillement et accessoires Fourrures, Bonneterie	5	Habillement, fourrures
3	Fibres textiles	6	Textile	6 8 13	Fibres textiles Autres textiles (tapis, ...) Linge de maison	6	Textile
4	Chaussures, Articles en cuir	13	Chaussures, articles en cuir	14	Chaussures, articles en cuir		
2	Appareils électroniques, de radio, de télévision, ... Lampes, matériel d'éclairage Appareils électrodomestiques Fils, câbles	2	Appareils électroniques, de radio, de télévision, ... Appareils électriques	9 15 16	Electronique, communications Lampes, Matériel d'éclairage, Appareils électrodomestiques	11	Appareils électriques
8	Outillage, art. finis en métaux	1 9 10	Mach., appar., outils ^a Produits métalliques Métallurgie	7 12	Métallurgie Tubes d'acier	8 9 4	Mach., appar., outils ^b Produits métalliques Métallurgie
10	Articles en caoutchouc	12	Articles en caoutchouc			7	Articles en caoutchouc, Articles en matières plastiques
6	Corps gras végétaux et animaux Conserves et jus de fruits et de légumes	5	Alimentation, Boissons	17	Corps gras végétaux et animaux	3	Alimentation, Boissons
5	Meubles Panneaux, Articles en bois	17 16	Meubles Panneaux, Menuiserie	2	Meubles	10	Meubles
12	Instruments d'optique, Horloges						

9. Les chiffres placés devant le secteur donnent le classement en fonction de l'importance relative (1=le plus important)

	Groupes les plus exposés à l'importation (voir tableaux 112 de la synthèse)		Délocalisation au sens étroit. Principales délocalisations avec licenciement collectif (voir tableau 84, chapitre 4, C.)		Destructions d'emplois les plus importantes en 1994 et/ou 1995 (voir tableaux 93, 94, 95 et 97, chapitre 5)		Le plus grand nombre de filiales à l'étranger (suivant l'activité dans le pays d'accueil) (du tableau 38, chapitre 3.. A.; cas avec plus de 50 filiales)
9	Jeux et jouets, articles de sport						
		8 14	Papier, carton Edition, imprimerie				
7	Fibres artificielles et synthétiques Autre chimie de base	3	Chimie	3	Chimie (produits de base)	1	Chimie
		11	Tabac	10	Tabac		
13	Matériels de transport (sans automobiles)	7	Matériels de transport (sans automobiles)	5 4	Construct. navale Assemblage d'automobiles		
11	Produits minéraux non métalliques (surtout produits céramiques)	15	Produits minéraux non métalliques			2	Produits minéraux non métalliques

- a. surtout robinetterie, tracteurs agricoles, machines pour l'extraction et la construction, armes et munitions.
b. surtout machines pour l'extraction et la construction, équipement aérauliques et frigorifiques industriels, matériel de levage et de maintenance, organes mécaniques de transmission, pompes et compresseurs, machines pour les industries du textile, de l'habillement et du cuir, machines pour l'industrie agro-alimentaire.

Malgré l'usage de nomenclatures différentes (NACE-CLIO et NACE-BEL), et la composition différente en groupes de produits, on peut néanmoins constater que les groupes suivants sont sensibles à la délocalisation :

- Habillement, Bonneterie, Accessoires, Fourrures
- Textile (Fibres, produits de filature, fils, ...)
- Appareils électroniques, de radio, de télévision, ...
- Chaussures, Cuir
- Machines et équipements
- Métallurgie
- Corps gras végétaux et animaux, Conserves
- Meubles, bois, panneaux
- Matériels de transport (autres que automobiles)
- Produits minéraux non métalliques

D. Quels sont les motifs d'implantation à l'étranger ?

Seule une enquête pouvait nous fournir les motifs des entrepreneurs qui commencent une activité à l'étranger ou veulent délocaliser leurs activités. A cet effet, trois enquêtes ont été organisées, dont deux par nos postes diplomatiques. Afin de pouvoir juger des résultats dans leur contexte exact, il importe de faire quelques remarques préalables sur ces enquêtes.

1. Deux enquêtes ont été réalisées grâce à l'intervention des postes diplomatiques belges à l'étranger :
 - a. Une enquête simple dans laquelle les dirigeants de filiales à l'étranger ou d'entreprises délocalisées ont pu mentionner librement - le questionnaire n'énumérait pas de motifs - les raisons de leur implantation.
 - b. Un questionnaire plus approfondi a été adressé par nos Ambassades à certaines filiales à l'étranger. Ce questionnaire diffère de l'enquête générale notamment par le fait qu'il fallait choisir sur base d'une liste de motifs établie par le Bureau fédéral du Plan. 214 filiales ont répondu à ce questionnaire. Les résultats de cette enquête détaillée sont venus compléter le fichier des filiales. Les motifs sont connus pour 1219 (13%) des 9204 implantations à l'étranger.
2. L'enquête adressée aux syndicats, portant sur les licenciements collectifs, présentait également une liste de motifs pour autant que le licenciement ait été lié à la délocalisation. Il s'agit de la seule source utilisable pour connaître les motifs des délocalisations au sens strict.

Il convient de souligner que le licenciement collectif ne s'applique qu'aux entreprises de plus de 20 travailleurs où, en outre, le licenciement porte sur au moins 10% du personnel. Les résultats présentés ici ne sont donc pas strictement exhaustifs.

1. IMPORTANCE DES DIFFÉRENTS MOTIFS

a. Constat général

Nous présenterons d'abord les chiffres globaux relatifs à l'importance des différents motifs.

Dans le tableau ci-après, les motifs mentionnés par les 1219 implantations ont été regroupés de la même façon que dans l'étude de 1994. Les motifs de l'étude ont été complétés avec ces nouvelles données. Cependant, le nombre de mentions de l'étude de 1994 ne peut pas être soustrait des chiffres actuels et le solde ne peut pas être interprété comme étant une mesure de l'augmentation d'importance d'un motif parce que, pour différentes raisons, le nombre d'entreprises de services recensées dans le fichier est aujourd'hui proportionnellement plus élevé.

TABLEAU 116 Motifs de la présence à l'étranger

	Etude du Bureau fédéral du Plan 1994 Situation de 1993		Etude actuelle Situation de 1995 ^a	
	Nombre de mentions ^b	%	Nombre de mentions ^b	%
Présence sur le marché	263	30,5	576	33,3
Extension, expansion	172	20,0	427	24,7
Coût salarial, main-d'oeuvre	120	13,9	181	10,5
Mesures et réglementations publiques dans le pays d'accueil	111	12,9	150	8,7
Restructuration, globalisation	101	11,7	177	10,2
Matières premières, transport	62	7,2	131	7,6
Autres motifs	32	3,7	88	5,1
Nombre total de mentions ^b	861	100	1730	100

- a. A l'inclusion des mentions de l'étude précédente à condition que l'entreprise concernée soit toujours une filiale de la maison mère belge.
b. nombre de mentions = nombre de fois que le motif a été mentionné ou coché pour des implantations pour lesquelles on savait si elles avaient une activité industrielle ou une activité de service.

La conclusion principale qui peut être tirée est que l'ordre de classement des motifs est resté quasi inchangé malgré le fait que le nombre de mentions ait doublé. La situation actuelle fait encore augmenter le poids des motifs principaux "présence sur le marché" et "extension, expansion". (Cette variation est surtout imputable à l'augmentation de la part des implantations de services dans le fichier). Le motif "coût salarial et main-d'oeuvre (présence de personnel qualifié et conditions de travail souples)" reste à la troisième place mais son poids relatif diminue^a.

- a. A cela s'ajoute le fait que les glissements réels dans les pourcentages sont plus élevés que ne l'indique le tableau étant donné que les mentions de l'étude de 1994 sont également reprises dans les chiffres actuels.

b. Motifs différents pour l'industrie et pour les services

La répartition industrie/services s'est faite sur base de l'activité de la filiale à l'étranger et non sur celle de la maison mère en Belgique. Les secteurs construction, commerce et services reprennent donc également les agences de vente et les représentations à l'étranger d'entreprises industrielles en Belgique. Le secteur de l'industrie comporte aussi des implantations qui ont une activité industrielle à l'étranger mais dont la maison mère belge n'a plus qu'une activité commerciale dans notre pays.

Le tableau ci-dessous présente un aperçu des motifs principaux. Le chapitre concerné du livre fournit plus de détails en la matière.

TABLEAU 117 Motifs de la présence à l'étranger sur base de la distinction entre industrie et services (répartition en pourcentage du nombre de mentions)

Motifs	Industrie	Services
Expansion/Présence sur le marché	51%	72%
Globalisation/Restructuration	9%	12%
Coût salarial	12%	3%
Matières premières/Energie/Transport	9%	2%
Avantages dans le pays d'accueil	6%	3%
Restrictions dans le pays d'accueil	2%	1%
Dévaluations compétitives	1%	0%
Réglementations environnementales en Belgique	1%	0%
Autres	9%	7%
Total	100%	100%

On constate bon nombre de différences entre les motifs des implantations industrielles et ceux donnés pour les services. Pour ces derniers, le motif "Expansion/Présence sur le marché" est beaucoup plus important que pour l'industrie étant donné que, dans les implantations à l'étranger, il y a pas mal d'agences, de bureaux de vente, de bureaux-conseil, e.a.. Néanmoins "Expansion/Présence sur le marché" constitue quand même, dans l'industrie, le motif d'implantation à l'étranger dans plus de la moitié des cas.

La raison "Globalisation/Restructuration" résume les données détaillées sur les deux motifs. Pour les implantations reprises dans le groupe restructuration, cette dernière notion signifie surtout une réduction du coût de production de sorte que l'on trouve dans ce groupe un nombre assez important d'entreprises avec licenciement collectif. De ce fait, ce phénomène joue un rôle plus important pour les implantations industrielles que pour les services. La mention "globalisation", qui paraît plus positive et où l'accent est mis sur l'augmentation du chiffre d'affaires global, est cochée plus fréquemment dans les services.

Quant au "Coût salarial", il est remarquable que ce motif occupe la deuxième place pour l'industrie mais est beaucoup moins fréquemment mentionné pour les services. Ceci correspond au fait que, pour les services, la présence sur le marché joue le rôle le plus important et que le coût salarial dans le pays d'accueil constitue un motif de bien moindre importance.

Les "Avantages" accordés par le pays d'accueil, qui portent essentiellement sur les subsides, semblent jouer un rôle qu'on ne peut ignorer, même pour les services. Par contre, les "Dévaluations compétitives" et les "Réglementations environnementales en Belgique" sont peu mentionnées comme motifs d'implantation à l'étranger, contrairement à ce que l'on avance souvent.

c. Les motifs diffèrent selon le pays d'accueil

Non seulement les motifs des implantations industrielles et ceux des services sont fortement différents, mais ils varient également en fonction des zones géographiques. Le tableau suivant présente les motifs "présence sur le marché" et "coût salarial" pour les implantations *industrielles* dans les différentes régions.

TABLEAU 118 Motifs "présence sur le marché" et "coût salarial" par région pour des implantations industrielles¹⁰ (Part en pour-cent de ces deux motifs dans l'ensemble des motifs)

	Présence sur le marché	Coût salarial
Europe occidentale	22%	9%
Europe centrale	13%	22%
Europe de l'Est, ex-URSS, Turquie	32%	12%
Afrique du Nord	18%	39%
Alena	42%	1%
Asie du Sud-Est, Japon, Chine	38%	16%
Amérique du Sud et du Centre	48%	9%

En général on constate que, pour l'industrie, le poids relatif du motif le plus mentionné, c'est-à-dire la "présence sur le marché", augmente à mesure que la région est plus riche et/ou plus éloignée de la Belgique.

Par contre, le motif "coût salarial" est plus important dans les régions que nous avons appelées zones de délocalisation : l'Afrique du Nord, l'Europe centrale et l'Extrême-Orient.

2. MOTIFS EN CAS DE "DÉLOCALISATION AU SENS STRICT"

Treize pour-cent des 1218 demandes de licenciement collectif - correspondant à 19% de l'emploi concerné - apparaissent liés à la délocalisation au sens strict. Dans 141 cas les motifs sont connus. Il est évident que le poids de ces motifs est différent de celui des motifs déjà mentionnés. Ci-dessus, il s'agissait d'implantations à l'étranger; ici, par contre, il s'agit d'implantations à l'étranger allant de pair avec une réduction ou un arrêt des activités et/ou de l'emploi en Belgique; autrement dit de "délocalisation au sens strict". Le tableau suivant résume les principaux motifs.

TABLEAU 119 Motifs dans les cas de délocalisation au sens strict (période 1990-1995)

Coûts salariaux	24%
Restructuration/stratégie de mondialisation	23%
Avantages dans le pays d'accueil (fiscaux, subsides, ...)	16%
Concurrence (pertes, faillite, manque de liquidités ou de capitaux)	14%
Dévaluations compétitives	5%
Autres	18%
	100%

10. Pour le contenu précis des régions voir le chapitre "Motifs de la présence à l'étranger"

Pour la délocalisation au sens strict, le "Coût salarial" est le motif principal, mais l'écart avec "Restructuration/stratégie de mondialisation" n'est que de 0,5% (les pourcentages dans le tableau ont été arrondis à l'unité). Ceci ne devrait pas surprendre puisque c'est surtout l'industrie (pour 86%) qui est atteinte, avec les secteurs déjà mentionnés, "Machines et équipements" (code Nace-Bel 29), de loin à la première place avec 4.500 travailleurs touchés, suivi par "Equipements électriques et électroniques" avec 1.940 travailleurs ("Machines et équipements" n'est pas "sensible" à l'importation et présente des bons scores à l'exportation). Il est aussi marquant que le motif "Avantages dans le pays d'accueil" gagne en importance dans la délocalisation au sens strict, par comparaison avec les autres motifs de la présence à l'étranger (voir tableau 116).

3. LE COÛT SALARIAL

Comme le "coût salarial" est un des deux motifs principaux pour des "délocalisations au sens strict" et comme il est très souvent mis en avant, nous allons l'examiner plus en détail.

Le "Bureau of Labor Statistics" publie régulièrement une statistique comparative des coûts salariaux. Nous en extrayons ici quelques pays et nous allons vérifier si les tendances correspondent aux données obtenues par notre enquête auprès des ambassades.

TABLEAU 120 Coût de compensation salarial¹¹

	1990-1995 (Monnaie nationale) (croissance, moyenne annuelle)	1995	1996
		(US \$) (USA = 100)	
Allemagne	5,2	185	180
Belgique	4,3	156	147
Pays-Bas	3,1	141	132
France	3,1	112	109
Royaume-Uni	4,1	80	80
Japon	3,7	138	119
Etats-Unis	2,9	100	100
Hongkong	8,4	28	29
Taiwan	7,9	34	33
Singapour	8,5	42	47
Corée	16,8	43	46
Portugal	8,3	31	-
Espagne	6,5	74	75
Italie	4,8	96	102
Sri Lanka		3	-
Mexique		9	8

Il en ressort que, après l'Allemagne, notre pays occupe la deuxième place et qu'en 1996, les coûts salariaux en France sont de 26% inférieurs à ceux de notre pays, et que ceux du Royaume-Uni leur sont même inférieurs de 46%.

Des variations dans le temps du coût de compensation en US\$ sont influencées par les modifications des taux de change. C'est pourquoi le tableau donne deux années récentes en US\$. En 1995 p.e., le franc belge s'est apprécié par rapport au US\$ de 13,4%, tandis que en 1996, il s'est déprécié de 4,8%. L'Italie, par contre, a connu une évolution inverse. Ceci se traduit dans les chiffres.

Ce qui frappe également dans le tableau ci-dessus, c'est que la croissance des revenus dans les pays dits à bas salaires est largement plus élevée que chez nous. Dans l'enquête détaillée auprès des postes diplomatiques, on a demandé les coûts salariaux annuels, en US \$, de 214 implantations d'entreprises belges à l'étranger. En même temps, on a demandé de spécifier les différences de coût en fonction de la qualification du personnel.

11. US Department of Labor Statistics: International comparison of *hourly* compensation costs for production workers in manufacturing 1996 (Report 909). Le "coût de compensation" mentionné ici n'est pas tout à fait identique au coût salarial. Le coût de compensation comprend également les coûts de recrutement, de formation, de cafétéria et les coûts médicaux.

Nous allons résumer les aspects les plus importants des réponses. Le lecteur intéressé trouvera davantage de détails dans le chapitre correspondant du livre. Les coûts salariaux pour les techniciens sont toujours inférieurs à ceux des cadres et ingénieurs, mais les écarts entre les deux groupes varient fortement par pays. Les coûts salariaux des techniciens à Singapour ne sont que la moitié de ceux relevés en Suède; tandis que les cadres et les ingénieurs coûtent davantage à Singapour qu'en Suède. Les coûts pour les cadres, ingénieurs et techniciens sont les plus élevés en Autriche et aux Pays-Bas (l'Allemagne, la France et les Etats-Unis ne sont pas représentés dans l'enquête) et sont les plus bas en Afrique et en Europe de l'Est.

En ce qui concerne les ouvriers et les employés, leur coût salarial ne s'élève souvent qu'à 1/3 de celui des ingénieurs ou des cadres. En général, les employés gagnent plus que les ouvriers mais les écart sont souvent non significatifs.

Le classement des pays sur base des coûts salariaux des ouvriers diffère de celui établi pour les cadres. La Suède, qui pour les cadres venait à la 7ème place, remonte brutalement à la deuxième place pour les coûts salariaux des ouvriers. Les Pays-Bas, le Canada, l'Australie et l'Europe de l'Est connaissent également des coûts salariaux relativement élevés pour les ouvriers.

Le coût salarial annuel d'un ouvrier dans les implantations en Irlande et au Royaume-Uni ne représente que 60% de celui dans les implantations aux Pays-Bas. Ce rapport donne une indication de l'écart par rapport au coût salarial en Belgique et confirme donc la différence de coût de compensation indiquée par la statistique du "Bureau of Labor Statistics".

E. Dans quels cas s'agit-il "de délocalisation au sens strict", "d'expansion" ou "de diversification" ?

Il est utile de rappeler dans cette synthèse que nous distinguons quatre types de mondialisation :

1. *délocalisation au sens strict* : lorsqu'une activité en Belgique est transférée vers un pays d'accueil et que l'activité et/ou l'emploi dans notre pays se réduisent ou sont supprimés;
2. *expansion* : lorsqu'une entreprise belge commence (ou met en sous-traitance) une activité similaire dans un pays d'accueil sans qu'il y ait arrêt ou réduction de l'activité et/ou de l'emploi dans notre pays;
3. *diversification* : lorsqu'une entreprise belge commence, ou confie en sous-traitance, une activité tout à fait nouvelle dans un pays d'accueil;
4. *pas de délocalisation* : lorsque l'implantation à l'étranger - ou la sous-traitance qui y serait concédée - est strictement nécessaire.

Dans le chapitre consacré à la définition de la notion de "délocalisation", nous avons suffisamment montré que ces catégories ou types de délocalisation sont entourés d'une zone d'incertitude, appelée zone grise, ce qui fait qu'il n'est pas toujours facile de classer les implantations à l'étranger dans une de ces quatre catégories.

1. CLASSEMENT EN CATÉGORIES

Sur les 9204 filiales enregistrées dans la banque de données BELMOFI (voir annexe 3) on a pu attribuer une catégorie de délocalisation à 5260 (57%) d'entre

elles. A cet égard, les réponses aux enquêtes, obtenues via les ambassades et les syndicats, auxquelles on se réfère dans les chapitres correspondants, ont été d'une importance capitale.

Le tableau ci-après compare les pourcentages obtenus aujourd'hui à ceux de la publication de 1994.

TABLEAU 121 Nombre d'implantations à l'étranger selon les quatre catégories de délocalisation

	Nombre		Part en%	
	Etude 1994	Situation actuelle	Etude 1994	Situation actuelle
Délocalisation au sens strict	251	498	18%	10%
Expansion	373	2059	28%	39%
Diversification	90	686	7%	13%
Pas de délocalisation	641	2017	47%	38%
Total	1355	5260	100	100

Les écarts entre les pourcentages de 1994 et ceux d'aujourd'hui sont assez importants. Ceci peut s'expliquer en bonne partie par le fait qu'après la publication de l'étude de 1994, une connotation négative a été attribuée à la délocalisation au sens strict, ce qui peut avoir eu comme contrepartie que, pour les résultats des nouvelles enquêtes, les postes diplomatiques pourraient avoir eu le souci de donner une image plutôt positive. De plus, le fichier des données sur les filiales a été fortement étendu dans les secteurs de services, et surtout avec des filiales de banques et de holdings. Les holdings surtout ont provoqué un gonflement de la catégorie diversification. En outre, la distribution géographique des implantations est quelque peu différente de celle de l'étude de 1994, ce qui, compte tenu aussi de la modification des parts de l'industrie et des services, a influencé la répartition en catégories de délocalisation.

Quoi qu'il en soit, les conclusions restent les mêmes, notamment que les filiales à l'étranger sont principalement créées soit pour des raisons d'expansion, soit pour cause de présence indispensable sur le marché. Si l'on additionne les pourcentages de ces deux catégories, on obtient un total de 77%. La délocalisation au sens strict reste limitée, dans l'ensemble, mais on verra ci-après s'il en est ainsi dans tous les secteurs.

Sur les 5260 implantations pour lesquelles on a pu déterminer la catégorie de délocalisation, 5081 ont pu être réparties entre filiales industrielles et filiales de services. Le tableau ci-après donne les parts en pour-cent.

TABLEAU 122 Répartition des catégories de délocalisation entre l'industrie et les services (total = 100)

	Industrie	Services
Délocalisation au sens strict	90%	10%
Expansion	56%	44%
Diversification	6%	94%
Pas de délocalisation	15%	85%

Les services semblent donc bien avoir une forte influence sur la répartition actuelle en catégories. La part importante de l'industrie dans la délocalisation au sens strict n'est pas surprenante puisque, dans ce cas, il y a arrêt ou réduction de l'activité dans notre pays. Le poids important des services dans la catégorie diversification est lié étroitement au rôle des holdings. Un holding belge qui entame une activité à l'étranger procède, par définition, à une diversification, sauf si un nouveau holding est créé à l'étranger.

2. VENTILATION SELON LES BRANCHES D'ACTIVITÉ

On se bornera ici à l'industrie manufacturière et on se concentrera spécialement sur la délocalisation au sens strict. Le tableau suivant classe les principales branches d'activité selon leur poids dans la catégorie délocalisation au sens strict et, dans la colonne suivante, donne, pour chacune des branches d'activité, la part de la délocalisation au sens strict par rapport au nombre total d'implantations des 4 catégories.

TABLEAU 123 Poids sectoriel de la délocalisation au sens strict

Branches de l'industrie manufacturière (>1,5% dans la colonne 2)	Poids de la branche dans le nombre total de délo- calisations au sens strict	Part de la délocalisation au sens strict, dans le total des 4 catégories, par branche
Habillement, fourrures	21,4%	89%
Produits textiles	11,8%	43%
Alimentation, boissons	9,8%	24%
Meubles, industries diverses	9,3%	66%
Machines, équipements ^a	6,8%	30%
Travail des métaux	5,5%	31%
Appareils de radio, télévision et télécommunications	5,0%	57%
Machines électriques et appareils	4,8%	39%
Métallurgie	4,8%	13%
Cuir, chaussures	4,3%	65%
Caoutchouc, plastiques	2,8%	11%
Assemblage de véhicules automobiles	2,0%	28%
Industrie du tabac	1,5%	50%

a. Dans ce secteur très large il s'agit notamment d'articles de robinetterie, de tracteurs agricoles, de machines pour l'extraction ou la construction et d'armes et munitions.

Ce tableau montre clairement que le secteur Industrie de l'habillement et des fourrures est le plus atteint et que, dans ce secteur, la catégorie délocalisation au sens strict y est de loin la plus importante. L'Industrie textile occupe la deuxième place mais il faut ajouter que cette branche connaît davantage de cas d'expansion que de cas de délocalisation au sens strict.

Dans d'autres branches plus petites comme "Cuir, Chaussures" et "Industrie du tabac", présentant beaucoup moins de cas de délocalisations au sens strict, on constate que la délocalisation au sens strict est la catégorie la plus rencontrée. Pour le reste, les branches d'activité qui ont un pourcentage important de délocalisation au sens strict sont des branches dont le nom apparaît à plusieurs reprises dans les différents chapitres de ce livre.

Dans les secteurs et branches repris dans le tableau suivant, plus de 60% des filiales à l'étranger ont l'expansion comme motif de leur implantation.

TABLEAU 124 Poids du motif expansion dans quelques secteurs

Secteurs de l'industrie manufacturière	Part du motif expansion dans le total des 4 catégories de délocalisation
Produits minéraux non métalliques (verre, briques, ciment, ...)	81%
Chimie	70%
Métallurgie	69%
Assemblage de véhicules automobiles, accessoires, ... ^a	69%
Alimentation, boissons	68%
Edition, imprimerie	68%
Instruments médicaux, horloges, ...	64%
Produits métalliques	61%

a. Il ne s'agit que de 20 implantations. Le secteur compte 8 cas de délocalisation au sens strict.

3. CLASSEMENT EN CATÉGORIES SUIVANT LES RÉGIONS

Le classement en 4 catégories de délocalisation observé dans les différents pays ou régions ne modifie pas le constat général ci-dessus, à savoir que la plupart des implantations ont été créées parce qu'il était nécessaire d'être présent localement ou parce qu'il fallait faire de l'expansion.

Le tableau ci-après (colonne 1) montre que, dans la plupart des pays ou régions, la délocalisation au sens strict oscille autour du pourcentage moyen de 10% lorsque l'on globalise l'industrie et les services.

En Irlande, le pourcentage de délocalisations avec arrêt ou réduction est quelque peu plus élevé et, pour le reste, il n'y a que l'ALENA et la Tunisie qui font exception. Dans les pays de l'ALENA, la délocalisation au sens strict est peu importante du fait que l'expansion y est le motif tout à fait prépondérant, tandis que, en Tunisie, c'est carrément l'inverse, la délocalisation au sens strict y étant le motif principal.

Il est aussi remarquable que, les pourcentages dans les régions à bas salaires de l'Europe centrale et du Sud-Est asiatique, le pourcentage de délocalisation stricte soit peu différent de celui de l'Union européenne. Ceci confirme le constat que les bas salaires ne sont pas le motif principal pour s'implanter dans ces pays.

Toutefois, l'image se modifie si l'on ne considère que les implantations industrielles à l'étranger. Les pourcentages qui s'y rapportent sont mis entre parenthèses. La délocalisation au sens strict devient alors nettement plus importante, avec des pourcentages qui sont compris entre 24 et 37% mais qui restent inférieurs à ceux du motif expansion.

Au Portugal, en Irlande et encore plus en Tunisie la délocalisation au sens strict devient la catégorie la plus importante: plus de la moitié de nos implantations industrielles dans ces pays ont entraîné un arrêt ou une réduction de l'activité et/ou de l'emploi en Belgique.

TABLEAU 125 Répartition en pour-cent des catégories de délocalisation (industrie et services), pour quelques régions et pays, pour les implantations dont la catégorie est connue (total = 100). Avec indication du pourcentage d'implantations dont la catégorie n'a pu être déterminée. (Les chiffres entre parenthèses concernent les implantations industrielles).

	Délocalisation au sens strict		Expansion		Diversification	Pas de délocalisation	Aucune information sur la catégorie de délocalisation	
	1		2		3	4	Total	Implantations industrielles
	Total	Implantations industrielles	Total	Implantations industrielles				
Union européenne	9%	(24%)	40%	(62%)	17%	34%	50%	(13%)
Europe centrale	12%	(37%)	36%	(52%)	2%	50%	31%	(12%)
Sud-Est asiatique	11%	(31%)	35%	(56%)	3%	51%	17%	(15%)
ALENA	3%	(6%)	60%	(84%)	9%	28%	30%	(8%)
Portugal	19%	(52%)	43%	(42%)	8%	30%	33%	(11%)
Irlande	22%	(62%)	21%	(38%)	49%	8%	16%	(0%)
Tunisie	59%	(78%)	7%	(5%)	0%	34%	38%	(45%)

F. Quelles sont les conséquences dans le pays d'accueil et en Belgique ?

Les conséquences de l'implantation à l'étranger ne peuvent être connues que par une enquête. C'était un des objectifs de notre enquête approfondie auprès de nos ambassades, traitée au chapitre 4. B. Malgré le nombre limité de réponses, l'information obtenue nous a permis de recueillir assez d'informations pour répondre aux questions suivantes:

- quelle est l'importance relative et la qualification de l'emploi dans nos implantations à l'étranger ?
- y fabrique-t-on des produits de haute technologie ou utilise-t-on des procédés de haute technologie ?
- à quels marchés les biens et les services qui y sont produits sont-ils destinés ?

- dans quelle mesure les gains sont-ils transférés vers la Belgique ?

Les conséquences de l'implantation ou de la délocalisation *pour la Belgique* sont surtout relatives aux importations, aux exportations et à l'emploi. Les importations et les exportations ont déjà été traitées dans cette synthèse. Il en ressortait notamment que notre solde commercial vis-à-vis des quatre zones de délocalisation considérées est positif et en hausse et que nos exportations vers l'Europe centrale et l'Extrême-Orient connaissent une croissance plus rapide que les importations de ces régions. Nous avons également pu constater que, pour certains groupes de produits, nos importations en provenance des zones de délocalisation augmentent et que ce sont surtout les secteurs non technologiques qui subissent la pression des importations. Il ne s'agit là que d'approches assez générales des conséquences puisque, en fait, nos connaissances quant à l'influence de la présence de nos implantations à l'étranger sur les importations et les exportations de l'UEBL sont limitées. Seule l'enquête mentionnée ci-dessus peut nous indiquer dans quelle mesure les filiales exportent vers notre pays. Les effets sur l'emploi seront traités dans une deuxième section de la partie consacrée aux conséquences pour la Belgique.

1. CONSÉQUENCES DANS LE PAYS D'ACCUEIL

a. *Emploi et qualification*

Sur le nombre total de filiales qui ont répondu, 38% appartiennent à l'industrie; elles occupent 66% des travailleurs. De la comparaison entre régions il ressort que, dans le Sud-Est asiatique et aux Pays-Bas, la plupart des implantations ont une activité commerciale ou de services. En Europe de l'Est, en Afrique du Nord, au Canada et en Amérique latine il y a relativement plus d'implantations industrielles. Les pays de la CE prennent une position intermédiaire. Ces résultats correspondent aux motifs "présence sur le marché" et "coût salarial". Schématiquement on pourrait dire que, dans des régions où le coût salarial constitue le motif principal (voir à cet égard D., "Motifs"), on trouve surtout des implantations industrielles et que là où la présence sur le marché est le motif le plus important, il y a plus d'activités de services.

En ce qui concerne la qualification, il s'avère, comme on pouvait s'y attendre, que plus le coût salarial est bas, plus le pourcentage de travailleurs peu scolarisés est élevé (le Sud-Est asiatique est la seule exception). En moyenne, on compte dans les filiales 44% de travailleurs n'ayant pas une formation secondaire, mais les différences entre les régions sont importantes.

TABLEAU 126 Part des travailleurs peu qualifiés dans l'emploi dans les implantations belges, par région (1995, début 1996)

Afrique du Nord	81%
Europe de l'Est	46%
Royaume-Uni et Irlande	31%
Sud-Est asiatique	9%

b. *Produits*

Le fait qu'il y ait beaucoup de travailleurs peu qualifiés, ne signifie pas nécessairement que l'on ne fabrique que des produits simples ou que l'on n'utilise que des processus de production simples. Au contraire, les filiales industrielles produi-

raient 41% de produits de haute technologie et utiliseraient même, pour 51%, des processus de haute technologie.

Dans les services, ces pourcentages sont moins élevés.

TABLEAU 127 Part des produits et processus de haute technologie

	Produit	Processus
Industrie	41%	51%
Services et construction	22%	22%

L'enquête ne donnait aucune définition de la notion de "haute technologie". De nombreuses implantations nous ont spontanément indiqué qu'elles utilisaient la même technologie que la société mère en Belgique. Le pourcentage élevé de processus de haute technologie dans les secteurs "textile et habillement", "industrie chimique" et "industrie des plastiques" est étonnant. Dans le secteur "textile et habillement" on a reçu des réponses telles que "technique de tissage la plus récente" et "méthode la plus moderne pour fermer des coutures", mais, néanmoins, le pourcentage élevé reste surprenant puisque, comme on va le voir, les investissements de ce secteur dans nos implantations à l'étranger sont plutôt faibles. Les méthodes de production dans les autres secteurs industriels incluent l'usage de robots et l'automatisation, la galvanisation et le tréfilage d'acier, des processus spécifiques dans l'industrie chimique et des plastiques et pour la fabrication de fibro-ciment, etc.,...

c. Investissements dans le pays d'accueil

Le tableau suivant reprend les investissements annuels moyens par travailleur, dans le pays d'accueil, pour l'industrie et pour les services.

TABLEAU 128 Investissements annuels moyens par travailleur dans les pays d'accueil (1993-1995, US\$)

Industrie	13911
Services	12494

Les chiffres de l'industrie et des services sont très voisins. Les données détaillées que l'on peut trouver dans le chapitre qui en traite indiquent une intensité en investissements assez faible dans l'industrie chimique et pétrochimique et dans le textile et l'habillement. Pour les industries alimentaires, la métallurgie et les fabrications métalliques on note une intensité élevée. Les investissements relativement faibles dans l'habillement et le textile ne représentent que la situation au Maroc et en Tunisie, où l'on a souvent recours à la sous-traitance et où le travail est relativement bon marché.

d. Marchés sur lesquels livrent les filiales à l'étranger

La plupart des implantations travaillent pour le marché local. Cela va de soi pour le commerce et les services. Mais 60% de la production industrielle sont également destinés au marché local et 11% seulement à l'UEBL. Ceci montre que le risque de produire à moindre coût à l'étranger, au lieu de le faire dans notre pays, et puis d'importer en Belgique, n'est pas si grand qu'on ne le croit parfois. Il n'y a que dans le secteur "textile et habillement" que ce chiffre monte à 50% et ici l'argument d'importations remplaçant la production est effectif.

TABLEAU 129 Débouchés des filiales

	Marché local	UE (UEBL incluse)	UEBL
Industrie	60%	26%	11%
Commerce	85%	5%	2%
Services et construction	92%	5%	3%
(sans transport, entreposage et communications)			

e. La destination des gains faits par des implantations à l'étranger

Tout comme pour les débouchés, 60% des gains sont investis sur place et 34% sont transférés à la société mère belge. Ce pourcentage n'est dépassé que dans les secteurs "textile et habillement" et "commerce" (voir le tableau ci-après).

TABLEAU 130 Destination des gains faits par des implantations à l'étranger

	Sur place	En Belgique
Industrie	73%	23%
Habillement, textile	31%	49%
Commerce	43%	49%
Autres services et construction	56%	43%
(sans transport, entreposage et communications)		
Total	60%	34%

2. CONSÉQUENCES POUR L'EMPLOI EN BELGIQUE

a. dans le cas de délocalisation au sens strict

Les demandes de licenciement collectif, pour lesquelles on disposait d'informations sur l'existence ou non d'une relation avec la délocalisation (827 demandes sur 1218), indiquent qu'il ne s'agit de délocalisation au sens strict que dans 13% des cas. Pendant la période 1990-1995, 17279 travailleurs en ont été affectés, ce qui fait quand même, annuellement, entre 2000 à 3900 travailleurs. Leur nombre a atteint son maximum en 1991 avec 3894 travailleurs et son minimum en 1995 avec 2091 emplois perdus; ce dernier chiffre correspond à 91 travailleurs par demande de licenciement collectif.

Soulignons que le licenciement collectif ne s'applique qu'aux entreprises occupant plus de 20 travailleurs et doit porter sur au moins 10% du personnel. Dès lors, les résultats présentés ici ne sont pas exhaustifs.

Le tableau suivant présente la répartition entre l'industrie et les services, pendant la période 1990-1995, des pertes d'emploi par suite de licenciement collectif lié à la délocalisation.

TABLEAU 131 Pertes d'emplois par suite de licenciement collectif lié à la délocalisation (1990-1995)

	%	Nombre
Industrie	86%	14798
Services	14%	2378
Total	100%	17176

Comme il a déjà été mentionné sous le point C. 1., l'essentiel de la délocalisation au sens strict concerne l'industrie, affectant principalement le secteur "machines et équipements". Six secteurs industriels sont responsables de 3/4 des pertes d'emplois par suite de licenciement collectif lié à la délocalisation au sens strict.

TABELEAU 132 Nombre de travailleurs industriels touchés par les licenciements collectifs liés à des délocalisations (1990-1995). 6 secteurs principaux

	Nombre	%
Machines et équipements (Code NACE-Bel 29)	4546	31%
Appareils électriques et électroniques	1940	13%
Industrie chimique	1630	11%
Habillement, fourrures	1167	8%
Alimentation, boissons	1036	7%
Textile	908	6%
Autres	3571	24%
Total	14798	100%

Pour la plupart, ces secteurs figurent également parmi les groupes de produits exposés à l'importation et parmi les secteurs ayant un nombre plus important d'implantations à l'étranger (voir point C.).

Pour être exhaustifs, mentionnons aussi les secteurs de services qui sont également affectés.

TABLEAU 133 Nombre de travailleurs des services touchés par les licenciements collectifs liés à des délocalisations (période 1990-1995). Principaux secteurs

	Nombre	%
Commerce de gros	1046	44%
Commerce de détail	453	19%
Services fournis aux entreprises	225	9%
Transports par eau	214	9%
Autres	440	19%
Total	2378	100%

b. en général

Un premier constat général est que, en chiffres nets, 10602 emplois ont été détruits, entre 1993 et 1995, dans les 3008 entreprises belges qui ont une participation à l'étranger d'au moins 10% et qui, dans leur bilan, publient des données sur l'emploi (c.à.d. 1,4% du nombre total des entreprises de la Centrale des bilans). Ceci ne permet en rien de conclure que créer une implantation à l'étranger entraîne une diminution de l'emploi en Belgique. Dans certains cas, une expansion à l'étranger a pour conséquence une croissance de l'emploi en Belgique.

La nouvelle banque de données DRTT de l'ONSS¹² nous permet d'entrer dans le mécanisme des créations et des destructions brutes d'emplois, non seulement dans les entreprises existantes, mais également dans les entreprises nouvelles moins les entreprises disparues.

Pour diverses raisons, évoquées dans le chapitre 5, nous n'y sommes parvenus que partiellement et nous devons donc nous borner à des approches prudentes, limitées en outre aux années 1994 et 1995. Malgré ces limitations, il a été possible de faire quelques constatations générales intéressantes. De plus, de nombreux constats sectoriels ont pu être introduits dans les conclusions que nous avons pu tirer.

1) Constatations générales

Le nombre total d'emplois créés en 1994 et 1995 est supérieur au nombre d'emplois perdus, mais cette création totale est attribuable aux secteurs des services.

12. Banque de données sur les rémunérations et le temps de travail de l'Office national de Sécurité Sociale.

TABLEAU 134 Création totale nette d'emplois

	1994	% de l'emploi du secteur	1995	% de l'emploi du secteur
Industrie	-14411	-2,2%	-7267	-1,1%
Services	+21120	+1,8%	+16530	+1,4%
Autres	-4413		-4250	
Total	+11122		+5013	

Dans l'industrie, il est important de relever que, si l'on ne tient pas compte des entreprises existantes, le nombre d'emplois perdus dans les entreprises disparues est supérieur au nombre d'emplois créés dans les nouvelles entreprises.

La baisse de l'emploi dans l'industrie et la hausse dans les services est un phénomène qui se produit dans tous les pays développés. Il résulte des hausses de productivité dans l'industrie et ne doit pas être attribué aux importations en provenance des pays en voie de développement. Ce commerce Nord-Sud a effectivement pour conséquence une diminution de l'emploi des travailleurs peu qualifiés dans les secteurs non technologiques. Vous trouverez plus de détails sur cette "désindustrialisation" dans l'encadré au chapitre 5.

En passant en revue l'emploi dans les 100 groupes de produits, on constate que, tant dans les entreprises existantes que dans les entreprises nouvelles moins les entreprises disparues, le nombre de groupes perdant plus de 10% de leur emploi est supérieur au nombre de groupes en créant plus de 10%.

Dans l'industrie, le nombre le plus élevé d'emplois perdus (en 1994 et 1995) se situe dans le secteur "autres vêtements" - qui comprend vêtements de travail, vêtements de dessus, sous-vêtements, vêtements de sport, chapeaux et accessoires. Ceci, tant en chiffres absolus qu' en % de l'emploi du secteur. Il s'agit de -2579 emplois en 1994 et de -2347 en 1995, ce qui représente quelque 14% de l'emploi du secteur pour ces deux années.

Certains groupes de produits relativement "plus petits" comme la "construction navale", la "fabrication de tubes" (en 1994) et l'"industrie du tabac" (en 1994 et 1995) enregistrent des destructions importantes.

Pour plus de détails, voir le grand tableau du chapitre 5 sous C. 2. d.

Il faut souligner que, dans les services, le nombre d'emplois créés dans le secteur "action sociale" est supérieur au nombre d'emplois perdus dans le secteur de l'industrie le plus frappé, c.à.d. "autres vêtements". L'"action sociale" comprend des services tels que crèches, ateliers protégés, protection sociale, aide aux réfugiés, visites à des personnes âgées ou malades, etc.

2) Création et destruction d'emplois dans les groupes de produits exposés à la pression des importations

Pour les 17 groupes *très fortement exposés* à la pression des importations en provenance des zones de délocalisation, la destruction nette d'emplois en 1994 s'élève à 4000 postes, soit 28% de la perte totale de l'industrie; en 1995, il s'agit de 5600 emplois, soit 77%. Pour les 12 groupes *fortement* exposés, l'impact sur l'emploi pour les deux années est également négatif, quoique dans une moindre mesure.

Parmi les secteurs très fortement exposés à l'importation, pour ce qui concerne la destruction d'emplois, il s'agit surtout des secteurs "habillement et accessoires" et "meubles". Si l'on considère le solde d'exportation total des deux secteurs, on constate que le solde de l'"habillement" est toujours négatif, tandis que le secteur des "meubles" réalise des exportations nettes positives, quoique stagnantes. Mais apparemment ce n'est pas suffisant pour maintenir le niveau de l'emploi total dans ce secteur.

D'autres groupes de produits tels que "bonneterie", "traitement de laines cardées et peignées" et "chaussures" semblent moins atteints dans leur emploi en 1994 et 1995. Ceci s'explique peut-être par le fait qu'ils ont déjà la vague de restructuration derrière eux. Pour 1994 et 1995, certains groupes de produits enregistrent même des soldes d'emploi positifs. Il en est ainsi pour "jeux, jouets et articles de sport", "autres industries diverses" (notamment, stylos et crayons, parapluies, bougies, fleurs artificielles, articles d'usage personnel, etc.) et "panneaux en bois". A première vue, c'est surprenant puisque des groupes de produits comme "jeux et jouets" et "panneaux en bois" sont connus comme des produits dont la production a connu des déplacements vers des pays à bas salaires. Ou bien, ce groupe comprend des produits, qui se comportent bien et soutiennent l'ensemble du groupe, ou bien la délocalisation s'est produite plus tôt et la hausse de l'emploi, enregistrée maintenant, résulte de l'augmentation des échanges commerciaux internationaux. Ceci ne semble pas être le cas et il faut donc probablement chercher l'explication de la création d'emplois dans l'existence de niches performantes au sein du secteur.

Dans les secteurs fortement exposés à la pression des importations, trois secteurs sont surtout atteints: "outillage et produits finis en métaux" (un ensemble de 15 codes NACE-BEL), "navires et bateaux" et "fibres synthétiques" (filature et préparation).

3) *Y a-t-il un glissement de l'emploi de l'industrie vers le commerce ?*

On a parfois l'impression que la destruction d'emplois dans l'industrie pourrait aller de pair avec une création dans les services et particulièrement dans le commerce. La délocalisation peut avoir pour conséquence une diminution de l'emploi dans le secteur producteur mais pourrait, à cause des importations et des exportations accrues, mener à une croissance de l'emploi dans les secteurs des services et du commerce. L'étude sur la délocalisation de 1994 en donnait un exemple avec le secteur du diamant. On a voulu vérifier si la destruction d'emplois dans certains secteurs industriels avait mené à une création d'emplois dans les secteurs correspondants des intermédiaires du commerce et du commerce de gros. Pour d'autres services, comme p.e. ceux des banques, assurances, agences de voyage et conseil aux entreprises, il est impossible d'établir le lien avec le produit et donc de déterminer directement la relation avec les emplois. Dans la mesure où l'on a pu faire cette vérification, l'hypothèse d'un effet indirect positif de la délocalisation sur les secteurs commerciaux ne semble pas confirmée. Il faut, toutefois, ajouter qu'il était impossible de tenir compte d'un time-lag. Il se peut que l'effet soit déjà passé. Il n'empêche que l'emploi net dans la production continue à diminuer, tandis que celui dans le commerce de ces produits n'augmente pas ou à peine. Dans les principaux secteurs commerciaux, notamment "autres intermédiaires spécialisés du commerce" (par ex. bicyclettes) et "commerce de gros de biens de consommation" (par ex. meubles, horloges, bijoux, articles de papeterie, articles de sport, bicyclettes, jeux et jouets, articles de voyage, etc.) la destruction d'emplois est supérieure à la création, ce qui, une fois de plus, infirme l'hypothèse.

4) *Création et destruction d'emplois dans les secteurs de haute technologie*

Pour des raisons de comparabilité statistique nous n'avons pu étudier la création d'emplois que dans six secteurs de haute technologie. Il s'agit de "véhicules

aériens et spatiaux", "machines de bureaux et matériel informatique", "électronique et communications", "produits pharmaceutiques", "instruments scientifiques" et "machines électroniques".

Même si l'on tient compte du fait que la moitié de ces secteurs observés ont, par solde, créé des emplois en 1995, les secteurs de haute technologie dans notre pays ne semblent pas être vraiment des créateurs d'emplois. Ajoutons, toutefois, qu'il ne s'agit ici que de 2 années.

Cette constatation correspond à celle de l'UNCTAD qui, dans une étude récente, écrit *"While employment losses are clearly concentrated in low-skill sectors, employment gains have not been the preserve of high-skill sectors ... employment fell considerably also in several "high-skill" industries in some countries ... Differences in sectoral behavior point to the importance of country-specific factors as well as to shifting international competitiveness in particular sectors"*¹³.

Dans l'étude de 1994, comme d'ailleurs dans d'autres études, il a été signalé que l'investissement dans des nouveaux produits technologiques était un must pour pouvoir sortir d'une situation de structure sectorielle vieillie et pour rester compétitif dans l'économie internationale. Il s'avère maintenant que, dans notre pays, ceci n'implique pas toujours des effets immédiats et positifs sur l'emploi. A cet égard, nous devons cependant formuler deux remarques complémentaires :

1. la nouvelle liste OCDE des produits de haute technologie ne comprend que des produits de haute technologie, et aucun processus de production. Un exemple pour l'illustrer: dans l'industrie classique de l'habillement on utilise des machines CAD-CAM de haute technologie, mais du point de vue statistique l'industrie de l'habillement n'est pas comptée parmi les secteurs de haute technologie.
2. les chiffres sur la création et la destruction brutes d'emplois ne couvrent que les années 1994 et 1995; ce qui est insuffisant pour pouvoir comprendre une évolution qui ne peut être mesurée sur deux ans. Les chiffres disponibles ne font que soulever un coin du voile.

G. L'autre face de l'internationalisation : les filiales en Belgique de sociétés mères étrangères

Le fichier des filiales de sociétés étrangères en Belgique, repris dans notre étude de 1994, était limité aux entreprises occupant plus de 100 travailleurs. Ce fichier a pu être considérablement étendu; il comporte actuellement 3081 filiales occupant 416000 personnes.

Comme la France est le pays préféré des entrepreneurs belges pour créer des filiales, ce sont les entrepreneurs français, qui, de tous les groupes étrangers, constituent les employeurs principaux dans notre pays avec 127000 emplois, suivis par les sociétés américaines avec 86000 emplois.

Sur les 13 pays principaux ayant des implantations dans notre pays, l'emploi n'a augmenté, depuis 1993, que dans les filiales néerlandaises, suédoises, suisses et italiennes.

Les lois d'expansion des années 1960 et 1970 ont attiré de nombreuses entreprises étrangères en Belgique. Ces entreprises multinationales étaient actives dans

13. UNCTAD: Trade and Development Report, 1995, p. 141.

l'assemblage de véhicules automobiles, l'industrie chimique et l'électronique de consommation. Aujourd'hui, la situation s'est fortement modifiée. Tandis qu'auparavant c'étaient des nouvelles entreprises qui étaient implantées en Belgique, aujourd'hui il s'agit surtout de reprises d'entreprises belges par des groupes étrangers, ce qui, pour des raisons de restructuration, mène à des suppressions d'emploi en Belgique. Puis, on assiste également à l'internationalisation du secteur des services. En Belgique également, des entreprises de services passent sous influence étrangère.

La répartition de l'emploi dans les filiales d'entreprises étrangères en Belgique selon les secteurs se présente comme suit: industrie 54%, services 39%, énergie 4% et construction 3%.

Dans l'industrie, le secteur chimique occupe la première place tant par le nombre d'emplois (11% du total général), que par le nombre de filiales. La deuxième place est prise par l'assemblage de véhicules automobiles, avec 6%, soit 28000 emplois.

Dans les services, la branche "autres services fournis aux entreprises" prend la première place. L'emploi dans ce secteur est même plus important que celui de l'industrie chimique. Il s'agit surtout d'agences d'intérimaires, de bureaux de sélection, d'entreprises de nettoyage, de centres de coordination et d'entreprises de gardiennage. Suit alors "commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles", qui représente 9% de l'emploi total dans les filiales d'entreprises étrangères en Belgique. Il s'agit surtout du commerce de gros de matériel informatique et du commerce de gros de produits pharmaceutiques.

Si l'on considère toutes les entreprises qui, en Belgique, occupent plus de 10 travailleurs, un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires est réalisée par des entreprises sous influence étrangère, mais leur nombre est 5 fois moins élevé. Cependant, l'augmentation du chiffre d'affaires des deux groupes évolue de façon similaire.

Notons, enfin, que la valeur ajoutée par travailleur occupé dans les entreprises occupant plus de 10 travailleurs, et surtout dans les entreprises industrielles, est plus élevée dans les filiales étrangères implantées dans notre pays. Dans une étude récente, Fabrimétal tire la même conclusion^a. De plus, la croissance de leur productivité est largement supérieure à celle des entreprises belges. Vous trouverez plus de détails, et les réserves nécessaires, dans le chapitre 3. B. du livre.

a. Fabrimétal: "Les entreprises étrangères dans les secteurs de Fabrimétal en 1997", Etudes économiques, no. 56, juillet 1997.

H. Que savons-nous de la sous-traitance et du travail à façon ?

Il s'agit de deux formes d'activités, que les entrepreneurs belges confient en sous-traitance à l'étranger:

- *travail à façon* : où l'on reste propriétaire des biens exportés, que l'on réimporte ensuite après traitement. C'est aussi parfois appelé "trafic de perfectionnement passif".
- *sous-traitance* : où l'on fait produire des pièces ou des sous-ensembles à l'étranger.

Les deux formes peuvent entraîner une diminution de l'activité en Belgique et influencer ainsi notre emploi.

En fait, nous ne disposons que de peu de données pour pouvoir appréhender le phénomène. Via la balance des paiements, la Banque Nationale possède bien des statistiques sur le travail à façon, mais la deuxième forme est enregistrée comme des importations ordinaires.

1. LE TRAVAIL À FAÇON DANS LA BALANCE DES PAIEMENTS

Le travail à façon, payé par les entreprises belges à l'étranger, varie autour de 16 milliards par an. Selon cette source, il n'y a donc aucune augmentation des transferts d'activités de ce type vers l'étranger.

En 1994 et 1995, les dix secteurs principaux pour le travail à façon, sont presque les mêmes que ceux cités dans l'étude de 1994. Ils figurent dans le tableau ci-après.

TABLEAU 135 Le travail à façon: dépenses

En millions de FB	1995	% du total '95
Industrie de l'habillement et des fourrures	4727	28
Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques	2473	15
Industrie chimique	1548	9
Métallurgie	1251	7
Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	1237	7
Recherche et développement ^a	1224	7
Edition, imprimerie, reproduction d'enregistrements	910	5
Fabrication d'équipements de radio, télévision et communications	671	4
Industrie textile	457	3
Autres services fournis aux entreprises ^b	350	2
Autres	2028	13
Total	16876	100

a. Recherche et développement en sciences humaines et sociales et en sciences physiques et naturelles.

b. Conseil et assistance fournis aux entreprises, conseil technique, activités d'architecture et d'ingénierie, essais et analyses techniques, publicité, sélection et fourniture de personnel, enquêtes et sécurité, nettoyage industriel.

Source: B.N.B., calculs du Bureau fédéral du Plan.

L'"industrie de l'habillement et des fourrures" est le premier secteur, avec presque 5 milliards de travail à façon en 1995. Son poids est confirmé par l'enquête auprès des ambassades.

Plus d'un quart du travail à façon du secteur de l'habillement et des fourrures est destiné à la France. La Tunisie prend la deuxième place, confirmant ainsi la tendance observée dans l'étude antérieure. Suivent alors, après l'Allemagne, une série de pays méditerranéens. Néanmoins, 2/3 du travail à façon concédé par ce secteur restent à l'intérieur de l'Union européenne.

Le secteur venant en deuxième place, avec 15% du travail à façon total en 1995, est la "construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques". 98% étaient destinés à l'Allemagne.

En 1995, la plus grande partie (81%) du travail à façon est contractée à l'intérieur de l'U.E. (voir le tableau ci-dessous). L'Afrique du Nord prend la deuxième place, avec principalement la Tunisie. Il est assez étonnant que ce pays ne prenne qu'une part beaucoup plus petite dans les investissements directs.

Depuis 1994 surtout, l'Extrême-Orient atteint une part d'une certaine importance. En 1995, cette part était de 3,3% du travail à façon total (mais il ne s'agit que de 560 millions), tandis que la part des investissements directs n'était que de 0,8%. Pour l'Europe centrale et de l'Est la tendance est inverse. Ici, le travail à façon ne représente que 1,5% du total (260 millions à peine) tandis que sa part dans les investissements directs atteint 3,3%.

TABLEAU 136 Le travail à façon: dépenses

en millions de FB	90	93	94	95	% du total '95
Union européenne	14607	14175	12479	13729	81
Afrique du Nord ^a	1402	1659	2058	1463	9
Europe centrale et de l'Est	332	603	602	259	2
Extrême-Orient ^b	229	381	563	562	3

a. Maroc + Tunisie + Algérie + Egypte.

b. Sans le Japon.

2. LA SOUS-TRAITANCE

Aux syndicats on avait posé la question de savoir si l'activité arrêtée, qui avait mené au licenciement collectif, avait été remplacée par de la sous-traitance et si cette sous-traitance avait été confiée à une société soeur ou à une filiale. Il s'agit donc ici exclusivement de délocalisation au sens strict mais où la délocalisation prend la forme d'une sous-traitance. Le fait que 9% seulement des réponses l'admettent, ne devrait pas surprendre. Ce qui est remarquable, c'est que presque toute la sous-traitance de remplacement vient de l'Europe (56%) et de la Belgique (35%). Des pays non-européens ne sont pratiquement pas représentés dans les réponses.

Conclusions

L'objectif de ce rapport était d'actualiser l'étude de 1994 et de vérifier si la délocalisation est un phénomène qui s'amplifie ou non.

Depuis lors, la notion de "délocalisation" semble moins souvent évoquée que des notions plus larges telles que la "mondialisation" de l'économie et la "globalisation" de la stratégie des entreprises multinationales. Le monde est devenu plus petit sous l'impulsion de la libéralisation des mouvements de capitaux et des échanges commerciaux, les possibilités de transport meilleures et moins coûteuses, l'énorme amélioration des technologies de l'information et des communications, le passage de certains pays à l'économie de marché. La conquête de nouveaux marchés à fort potentiel de croissance, facilement accessibles et à forte population et, en outre, la nécessité impérieuse de rester compétitives obligent les entreprises occidentales à augmenter la productivité, ce qui, le plus souvent, entraîne une réduction du nombre de travailleurs. Selon le FMI, la réduction de l'emploi dans l'industrie serait due pour 60% à la hausse de la productivité. A l'aide de nouvelles technologies et de machines commandées par ordinateur, il faut fabriquer des produits à des prix qui soient compétitifs sur le marché mondial. Pour être présents sur ces marchés, on recherche l'expansion et, pour rester compétitifs, on se tourne quelquefois vers la délocalisation.

Des fermetures récentes d'entreprises dans notre pays entretiennent la crainte que la "délocalisation" doive être montrée du doigt et que les pouvoirs publics doivent intervenir.

L'objectif de ce rapport d'actualisation est en premier lieu de vérifier si ces "délocalisations" sont importantes, si oui ou non, elles ont tendance à se multiplier et, aussi, dans quelle mesure nos entreprises participent à l'expansion mondiale.

Malgré le caractère incomplet et insuffisant des statistiques disponibles dans notre pays, il a été possible de déterminer un certain nombre de tendances.

1. En ce qui concerne *la délocalisation au sens strict* - donc avec arrêt ou réduction de l'activité et/ou de l'emploi en Belgique - les conclusions restent valables: en général, pour l'ensemble de l'industrie et des services, le phénomène reste plutôt limité et concernerait quelque 10% des investissements belges à l'étranger. Ceci n'empêche cependant pas que, vers certaines zones géographiques à l'étranger et dans certains secteurs industriels, la délocalisation au sens strict soit assez importante.

En effet, le pourcentage dans l'industrie est supérieur à celui observé dans les services. Pour les implantations *industrielles* d'entreprises belges dans l'Union européenne, 24% des cas peuvent être liés à la délocalisation au sens strict et, en Europe centrale, ce pourcentage s'élève à 37% (mais leur nombre est beaucoup moins élevé). Il n'empêche que la catégorie de délocalisation,

que nous avons appelée d'"expansion", et qui n'entraîne pas d'arrêt ou de réduction en Belgique, reste plus importante que celle des délocalisations au sens strict (dans l'UE, 62% et, en Europe centrale, 52% des implantations industrielles).

Au Portugal, en Irlande et certainement en Tunisie la délocalisation au sens strict est la catégorie majoritaire : plus de la moitié de nos implantations industrielles dans ces pays ; ce qui a des conséquences négatives sur l'activité ou l'emploi en Belgique.

Dans quelques six secteurs industriels, la délocalisation au sens strict représente pour plus de la moitié des cas la catégorie principale d'implantation à l'étranger, à côté des catégories d'expansion, diversification et présence obligatoire à l'étranger. Par ordre d'importance décroissante, il s'agit de :

- Habillement, fourrures
- Autres moyens de transport (mais en nombre très limité)
- Meubles, autres industries
- Cuir, chaussures
- Appareils audio-, vidéo- et de télécommunication
- Industrie du tabac (nombre limité).

2. *Les motifs* à la base de la décision d'investissement ou d'implantation à l'étranger sont aussi, en grande partie, restés les mêmes que dans l'étude précédente. Pour nos entrepreneurs, la "présence sur le marché" et l'"extension/expansion" restent, dans plus de la moitié des cas, les raisons les plus importantes. Le motif "coût salarial" se classe toujours au troisième rang malgré le fait que le coût des travailleurs occupés dans la production soit très élevé en Belgique. Le poids relatif de ce dernier motif a même diminué. Ajoutons toutefois que, dans l'industrie, le coût salarial vient au deuxième rang, avec 12%, tandis que dans les services il est beaucoup moins invoqué puisqu'il n'est avancé comme motif que dans 3% des cas.

Comme, entre la Belgique et l'Irlande/Royaume-Uni les écarts de coût salarial des travailleurs sont grands, il est normal que, vis-à-vis de ces deux pays, le motif "coût salarial" prenne plus d'importance.

En général, on peut dire que, *dans l'industrie*, le poids du motif mentionné le plus souvent, notamment "présence sur le marché", augmente selon que la région est plus riche et plus éloignée de la Belgique. Le motif "coût salarial", par contre, l'emporte en Europe centrale, en Afrique du Nord et dans quelques pays d'Extrême-Orient.

Dans le cas de délocalisation au sens strict, le motif "coût salarial" prend plus d'importance mais arrive à peine à se hisser au même niveau que le motif "restructuration/mondialisation".

Tout ceci montre que, dans l'ensemble, la hauteur du coût salarial en Belgique n'est certainement pas le déterminant le plus important à la base de la décision de créer des implantations à l'étranger. Dès lors, nous partageons le point de vue du Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung :

"The argument that the industrialised countries must reduce their wages in order to remain competitive also fails to recognise the dynamics of global economic competition. While enterprises in countries with high wages levels are losing labour-intensive and low-tech production areas to low-wage countries,

*at the same time the high-wage countries are gaining access to new markets for human-capital-intensive and high-tech products*¹.

Le motif "avantages offerts par le pays d'accueil", qui couvre essentiellement les subsides et la fiscalité, semble d'une importance secondaire, sauf dans le cas de la délocalisation au sens strict, où il prend un peu plus de poids.

Contrairement à ce qui est souvent avancé, les autres motifs tels les "dévaluations compétitives" et les "réglementations de protection de l'environnement" sont peu invoqués comme raisons de l'implantation à l'étranger.

3. En ce qui concerne les *pays de destination* vers lesquels se tournent les entrepreneurs belges, on constate que, dans 60 à 80% des cas, en fonction de la source statistique², ils s'orientent vers l'Europe Occidentale. A l'intérieur de l'U.E., les cinq pays qui sont nos voisins directs reçoivent même 95% de nos investissements bruts. Si l'on entre davantage dans le détail, on voit que la France, avec un quart de nos filiales et de nos investissements dans l'Union européenne, constitue toujours le pays principal d'implantation.

Récemment, l'Europe centrale et l'Europe de l'Est sont en train de gagner en importance. Septante pour-cent de tous nos investissements, *qui ne se dirigent pas vers les pays de l'OCDE*³, vont vers ces régions. Mais tout compte fait, il ne s'agit que d'un montant d'investissement très modeste : 5,2 milliards de FB en 1995.

En Extrême-Orient, dans un ensemble de 14 pays qui sont des pôles de croissance, nos investissements sont extrêmement faibles : ils oscillent autour de, à peine, un milliard de FB par an. Nous sommes donc beaucoup trop peu présents sur ces marchés potentiels qui comptent une grande population. La différence entre l'Asie et l'Europe centrale est à cet égard frappante.

En Pologne, en Tchéquie et en Hongrie, où la population totale n'est que de 59 millions d'habitants, nous sommes présents avec 558 filiales, tandis qu'en Chine, en Inde et au Vietnam, qui concentrent une population de 2200 millions, nous n'en avons dénombré que 186. Notre présence n'est pas plus significative dans les pays à réel potentiel de croissance de l'Amérique centrale et de l'Amérique du sud; nous n'y avons recensé que 169 filiales.

4. En ce qui concerne les implantations à l'étranger, les services représentent 65% de nos filiales. Il s'agit surtout de commerces de gros et d'intermédiaires du commerce, de services fournis aux entreprises⁴ et d'institutions financières. Les filiales de production de biens - dont les sociétés mères belges comptent plus de 200 implantations - se situent surtout dans l'industrie chimique, dans le secteur des produits minéraux non métalliques et dans le secteur de l'alimentation et des boissons (suivis respectivement par : la métallurgie, l'habillement, le textile, le caoutchouc et les matières synthétiques ainsi que le secteur des machines, appareils et équipements).
5. En ce qui concerne *les secteurs belges* qui participent à la mondialisation, on a pu faire les constatations suivantes :

-
1. DIW: "Globalisation: Source of Woe or Source of Wealth", Economic Bulletin, vol. 34, no. 7, juillet 1997, pg. 4.
 2. Exportations, investissements, filiales succursales et licenciements collectifs liés à la délocalisation au sens strict..
 3. Pendant la période d'observation, les pays de l'Europe centrale n'étaient pas encore repris dans l'OCDE.
 4. Notamment bureaux-conseils, comptabilité, management, analyses, publicité, sélection de personnel, bureaux d'intérimaires, nettoyage industriel, sécurité, photographie, emballage, traduction, secrétariats sociaux, centres d'entreprises, ...

- a. A cause de la forte proportion de PME, le pourcentage des sociétés belges ayant des filiales à l'étranger est relativement limité: 8,7% des entreprises industrielles et 2,8% des entreprises de services. Ce pourcentage augmente lorsque l'on monte dans les classes de taille. Ainsi, 66% des sociétés anonymes occupant plus de 1000 travailleurs possèdent au moins une filiale à l'étranger.
- b. Les branches d'activité et les groupes de produits ont été abordés sous quatre angles différents; ils peuvent être menacés par des importations, ils peuvent avoir procédé à des délocalisations au sens strict, ils peuvent avoir subi des destructions d'emploi ou ils peuvent avoir créé des filiales à l'étranger. Les quatre approches n'impliquent pas toujours une menace. Si la délocalisation au sens strict a des effets négatifs pour l'emploi et/ou pour l'activité en Belgique, elle peut, dans certains cas, constituer la seule solution pour sauver l'entreprise. Une filiale à l'étranger, par contre, indique le plus souvent une volonté d'expansion et une participation dynamique au mouvement de mondialisation; mais elle peut entraîner une production à l'étranger, susceptible de remplacer en partie la production dans notre pays, sans qu'il soit possible de la classer, dès le départ, dans la catégorie délocalisation au sens strict.

Très souvent, dans de tels cas, l'emploi en Belgique dans les départements R&D, conditionnement et marketing va augmenter. Tout cela fait que les quatre approches ne permettent de donner qu'une indication sur la sensibilité respective des secteurs à l'égard de la mondialisation ou de la délocalisation.

Si l'on compare les groupes de produits les plus concernés dans chacune des quatre approches, il est assez remarquable que l'on retrouve souvent les mêmes groupes. Ces branches et groupes de produits "sensibles" sont les suivants⁵.

- Habillement, fourrures, bonneterie, accessoires
- Appareils électroniques, radio, TV, ...
- Chaussures
- Machine, équipements et outillage
- Métallurgie
- Huiles, graisses, conserves
- Meubles, produits en bois, panneaux
- Moyens de transport autres que véhicules automobiles
- Lampes, matériels d'éclairage
- Appareils électriques domestiques
- Produits de l'industrie du tabac
- Produits minéraux non métalliques
- Caoutchouc et fibres synthétiques

Ceci n'est pas une liste exhaustive. Il est d'ailleurs impossible de saisir tous les groupes de produits "sensibles" puisque la liste présente malgré tout des différences d'une approche à l'autre et selon les régions géographiques d'où proviennent les produits. On peut illustrer cela par un exemple : les

5. Pour plus de détails, voir le tableau 12 de la synthèse.

importations de "jeux et jouets, articles de sport", viennent surtout d'Extrême-Orient, et les articles d'"habillement et accessoires", sont importés principalement d'Afrique du Nord.

6. Les effets de la mondialisation et de la délocalisation *sur l'emploi* sont difficiles à estimer sauf dans les cas de délocalisation au sens strict. A cet égard, nous disposons, via une enquête auprès des syndicats, de données sur les licenciements collectifs pouvant être liés à des délocalisations⁶. Pendant la période 1990-1995, 17279 travailleurs auraient été concernés par la délocalisation, c'est-à-dire 19% des travailleurs frappés par les licenciements collectifs. Annuellement, les chiffres fluctuent entre à 2000 et 3900 travailleurs ce qui, en fait, n'est pas un total très élevé, même si socialement les disparitions d'emplois sont très pénibles pour les travailleurs concernés.

Cette destruction a atteint son maximum en 1991 avec 3894 travailleurs et a diminué chaque année pour atteindre son minimum en 1995 avec 2091 emplois perdus. Le secteur le plus atteint (31% des cas) est le grand amalgame "Machines, appareils et équipements"⁷.

Excepté pour la délocalisation au sens strict, l'impact de la mondialisation sur l'emploi est difficilement mesurable. Non seulement les effets indirects sur les autres secteurs, et surtout sur les services, ne peuvent être appréhendés mais les effets sur l'emploi dans le secteur même qui fait de l'expansion à l'étranger, est difficile à mesurer parce que ces effets peuvent être différés dans le temps (time-lags) et aussi parce que jouent des facteurs propres aux entreprises.

Des time-lags peuvent résulter du fait que l'expansion se fait progressivement: on commence par implanter une représentation locale, puis, en passant par une série de stades intermédiaires, cela peut conduire, après quelques années, à démarrer une production locale. Les effets d'un tel processus sur l'emploi en Belgique ne se feront sentir que très progressivement.

Des facteurs spécifiques à l'entreprise peuvent avoir pour conséquences que les effets de la mondialisation soient négatifs pour le département de production mais soient positifs pour les départements R&D, conditionnement, service ou marketing. Il est donc possible que les effets nets sur l'emploi soient positifs globalement pour l'entreprise mais négatifs pour certaines parties du département de production et, souvent, pour les travailleurs les moins qualifiés. Un exemple frappant: la part des travailleurs peu qualifiés dans l'emploi des filiales belges s'élève à 81% en Afrique du Nord et à 46% en Europe de l'Est.

Les chiffres sur la création et la destruction d'emplois pendant la période 1993-1995, période de reprise conjoncturelle, montrent que, dans l'industrie, c'est surtout le secteur "Autres vêtements"⁸ qui perd le plus grand nombre d'emplois, tant en chiffres absolus qu'en pourcentage de l'emploi dans ce secteur.

Il est parfois avancé que les importations moins coûteuses en provenance des

-
6. Les statistiques ne sont pas tout à fait exhaustives, puisqu'elles ne concernent que les entreprises, occupant plus de 20 travailleurs et où le licenciement a porté sur au moins 10% du personnel.
7. Comprenant surtout articles de robinetterie, tracteurs agricoles, machines pour l'extraction et la construction, armes et munitions.
8. Comprenant vêtements de travail, vêtements de dessus, vêtements de dessous, vêtements de sport, chapeaux et accessoires.

pays à bas salaires sont, pour certains secteurs, à la base de la destruction d'activités et/ou d'emplois en Belgique. Il faut, toutefois, relativiser le poids de ces importations. Bien qu'en hausse, la part des quatre zones de délocalisation étudiées - il y en a évidemment d'autres dont il faut tenir compte, comme p.ex. l'Irlande - reste très restreinte. L'importation globale par l'UEBL atteint, en 1995, une valeur de 270 milliards de FB, soit seulement 7,6% des importations totales de produits manufacturés. En outre, notre balance des paiements vis-à-vis de ces zones est très positive et en hausse. D'un point de vue global, il ne faut donc pas surestimer l'effet de ces importations. Ceci n'empêche pas que certains groupes de produits subissent une pression due à ces importations. Parmi les 101 groupes de produits considérés, 36 ont été qualifiés de "menacés", sur base de deux critères. Les principaux groupes, parmi ces groupes de produits, ont déjà été mentionnés ci-avant.

Dans les 17 groupes de produits UEBL pour lesquels ces importations constituent une forte menace, la destruction nette d'emplois en 1994 s'élève à -4000, soit 28% de la perte totale d'emploi dans l'industrie. En 1995, il s'agit néanmoins de -5600 emplois, soit 77% de la perte totale. Compte tenu de la conjoncture ascendante dès 1994 et du fait que l'emploi suit cette évolution avec un certain retard, l'année 1995 devrait, en réalité, être moins négative que 1994. Par conséquent, d'autres facteurs doivent jouer un rôle. Une hausse générale de la productivité dans l'industrie, qui doit être considérée comme le facteur principal de la désindustrialisation, en est un. Ceci explique probablement pourquoi sur six secteurs à haute technologie observés, il n'y en a que la moitié qui semblent avoir réussi à réaliser une création nette d'emplois en 1995 et pourquoi, en 1994, tous les six ont subi une perte d'emplois.

A côté du fait que ces importations ne sont pas tellement importantes, sauf pour quelques groupes de produits, s'ajoute le constat que la plupart de nos filiales à l'étranger travaillent pour le marché local. Dans nos implantations industrielles, 60% de la production sont destinés au marché local et à peine 11% à l'UEBL. Ce qui souligne à nouveau le fait que le danger d'une production moins coûteuse réalisée à l'étranger, au lieu d'être produite en Belgique, et qui serait ensuite importée dans notre pays, ne semble pas avoir l'ampleur qu'on lui attribue parfois. Mais, ici aussi, cette tendance générale ne s'applique pas à tous les groupes de produits. Dans "Textile et habillement", la production des implantations à l'étranger qui serait transférée en Belgique, monte à 50%; mais il faut ajouter que ce chiffre ne se fonde que sur un nombre limité d'observations. Les importations remplaçant la production jouent donc quand-même un rôle dans certains cas, mais il faut reconnaître à cet égard que le secteur de l'habillement présente un profil exceptionnel.

Quoi qu'il en soit, la destruction nette d'emplois dans chaque secteur industriel reste assez limitée en chiffres absolus. Sur la période 1993-1995, elle s'élève dans le secteur le plus touché ("fabrication d'autres vêtements") au maximum à 2600 emplois par année

Citons, à titre de conclusion de ce paragraphe sur l'emploi, un extrait d'une étude du FMI⁹:

"Toutefois, les données empiriques limitées dont on dispose à ce jour sur les effets de la délocalisation sur le marché du travail dans les économies avancées indiquent que les travailleurs du pays d'origine (c'est-à-dire le pays de l'entreprise "mère") et ceux qui sont employés dans les filiales étrangères

9. FMI: "Mondialisation, enjeux et défis" Perspectives de l'économie mondiale, mai 1997, pg. 65.

sont des éléments faiblement substituables du processus de production ou peuvent même être complémentaires, de sorte que l'emploi tend à varier dans le même sens, en hausse ou en baisse, dans l'entreprise mère et ses filiales. Dans un cas comme dans l'autre, bien qu'il puisse y avoir des effets défavorables dans certaines branches d'activité, il ne semble pas que les entreprises aient massivement substitué de la main-d'oeuvre étrangère aux travailleurs résidents."

Nos constatations confirment cette conclusion. Les informations de presse alarmantes, à l'occasion de fermetures d'entreprises, ne permettent pas d'avoir une image complète de la situation. Entre autres, que la désindustrialisation due aux progrès de la productivité a pour conséquence que les services se développent, que la mondialisation de l'économie engendre une croissance du commerce international, que des implantations à l'étranger visent principalement l'expansion et la présence sur les marchés, etc... Ce sont des évolutions qui profitent aussi à l'emploi intérieur mais, le plus souvent, uniquement à la main-d'oeuvre qualifiée. La condition indispensable pour s'inscrire dans la voie de la mondialisation est que, par une R&D en progrès continu et par l'innovation, l'on reste compétitif, sur un marché toujours plus vaste.

Nous pouvons donc nous rallier au point de vue du "Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung" qui dit:

"Because technology and innovations are only developed by highly qualified workers, an appropriate education and R&D policy is necessary to secure the advantages of globalisation in the long term and to translate them into an increase in real income. The industrialised countries can only maintain and increase their high wage levels if they increase their technological capacity and their stock of human capital."¹⁰

7. L'information sur *le travail à façon et la sous-traitance* - qui sont des formes de délocalisation - reste rare. Des données ne sont disponibles, via la balance des paiements, que sur le travail à façon, où l'on reste propriétaire des biens qui sont exportés temporairement pour traitement.

Depuis 1987, le montant dépensé à cette fin varie autour de 16 milliards de FB par an. A cet égard, la branche "Habillement et fourrures" vient en tête avec quelque 5 milliards de FB consacrés au travail à façon.

Ajoutons que pour le travail à façon *entrant*, confié à la Belgique, les montants annuels sont cinq fois plus élevés et sont assez stables.

8. Pour conclure, appelons que l'on a également analysé *l'autre face de la problématique* d'internationalisation c'est-à-dire les investissements directs entrants en Belgique et les filiales de sociétés mères étrangères implantées dans notre pays.

En ce qui concerne les investissements bruts entrants (donc sans les désinvestissements), on constate que les investissements attirés par notre pays ont toujours été supérieurs aux montants que la Belgique a investis à l'étranger. Ce solde positif a atteint un maximum en 1992; cette année, les investissements bruts entrants ont été quatre fois plus élevés que les investissements sortants. En 1995, on est descendu à un minimum mais, en 1996, les investissements entrants retrouvent une forte croissance.

10. DIW: "Globalisation: Source of Woe or Source of Wealth", Economic Bulletin, vol. 34, no. 7, juillet 1997, pg. 8.

En ce qui concerne les filiales belges de sociétés étrangères, c'est aux sociétés françaises, suivies par les sociétés américaines, que l'on doit la plus grande partie de l'emploi de création étrangère dans notre pays. 54% de l'emploi des entreprises étrangères dans notre pays est occupé dans des implantations industrielles; les plus importantes relèvent en premier lieu de l'"Industrie chimique" suivie par l'"Assemblage de véhicules automobiles".

Nous aurons progressé dans la connaissance des impacts de la mondialisation et de la délocalisation sur l'emploi et sur les grandeurs macroéconomiques lorsque nous aurons procédé à l'analyse économétrique des résultats de l'enquête approfondie qui a été menée auprès de 3000 entreprises belges, enquête que le Bureau fédéral du Plan a conçue et réalisée en collaboration avec la KUL et l'UCL, dans le cadre d'un contrat de recherche des Services fédéraux des Affaires Scientifiques, Techniques et Culturelles.

Annexe 1 :

Commerce extérieur de l'UEBL

I. Zones et régions géographiques

COMPOSITION DES QUATRE ZONES TRADITIONNELLES, "RÉPUTÉES" DE DÉLOCALISATION, OBSERVÉES DANS L'ANALYSE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

1. *Europe du Sud* :

Grèce, Espagne, Portugal

2. *Europe de l'Est* :

Pologne, Tchécoslovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie et Turquie

3. *Extrême-Orient* :

Pakistan, Inde, Bangladesh, Thaïlande, Indonésie, Malaisie, Chine, Corée du nord, Corée du sud, Singapour, Hong-Kong, Taïwan, Macao, Vietnam, Philippines

Afrique du Nord :

Maroc, Tunisie, Algérie, Egypte

AUTRES RÉGIONS DU MONDE CONSIDÉRÉES

5. *Europe occidentale*

France, Pays-Bas, Allemagne (RFA + RDA), Italie, Royaume-Uni, Irlande, Danemark, Autriche, Finlande, Norvège, Suède, Suisse.

6. *Alena*

Etats-Unis, Canada, Mexique.

7. *Japon*

J. Définition des branches et des groupes de produits

HAUTE INTENSITE R&D

Avions

- avions, hélicoptères, hovercraft, missiles, véhicules spatiaux et autres engins aéronautiques

Ordinateurs

- machines de bureau et de traitement de l'information

Electroniques télécommunications

- matériel de télécommunication, compteurs, appareils de mesure, matériel électromédical
- appareils électroniques, de radio, de télévision, électro-acoustiques, disques et bandes magnétiques enregistrées.

Pharmacie

- produits pharmaceutiques

MOYENNE-HAUTE INTENSITE R&D**Instruments**

- instruments de précision, appareils de mesure et de contrôle
- matériel médico-chirurgical, appareils orthopédiques
- instruments d'optique, matériel photographique
- montres, horloges

Automobiles

- véhicules automobiles et moteurs automobiles
- carrosseries, remorques et bennes
- équipement, accessoires et pièces détachées pour automobiles

Chimie

- pétrochimie et carbochimie
- autres produits chimiques de base
- enduits, peintures, vernis et encres d'imprimerie
- autres produits chimiques principalement destinés à l'industrie et à l'agricult.
- savons, détergents synthétiques, autres produits d'hygiène corporelle, parfums
- autres prod. chimiques destinés à la consommation domest. et à l'administrat.
- fibres artificielles et synthétiques

Constructions électriques

- fils et câbles électriques
- matériel électrique d'équipement
- matériel électrique d'utilisation, piles et accumulateurs
- appareils électrodomestiques
- lampes, matériel d'éclairage

MOYENNE-FAIBLE INTENSITE R&D**Machines**

- machines et tracteurs agricoles
- machines-outils pour le travail des métaux, outillages et outils pour mach.
- machines textiles et leurs accessoires, machines à coudre
- machines et appareils pour industries alimentaires et chimiques, plastique et

caoutchouc, emballage

- matériel pour mines, métallurgie, génie civil, levage
- engrenages, organes de transmission, roulements
- machines pour bois, papier, cuir, chaussures, blanchisserie et nettoyage à sec
- autres machines et matériel mécanique

Autres matériels de transport

- locomotives, autorails, automotrices, tramways, wagons et autre matériel ferroviaire tracté
- cycles, motocycles, fauteuils d'invalides
- voitures d'enfants et de malades, véhicules à traction animale

Constructions navales

- bateaux, paquebots, bâtiments de guerre, remorqueurs, engins flottants,

Minéraux non métalliques

- matériaux de construction en terre cuite
- ciment, chaux, plâtre
- matériaux de construction en béton, ciment ou plâtre
- articles en amiante (amiante-ciment exclu)
- pierres et produits minéraux non métalliques
- meules et autres produits abrasifs appliqués
- verre (plat, creux, technique, fibres de verre)
- produits céramiques

Caoutchouc, plastique

- articles en caoutchouc
- pneumatiques rechapés
- articles en matières plastiques

Non ferreux

- métaux non ferreux

Divers (jeux, art. sport et autres)

- instruments de musique
- produits du tirage de films cinématographiques et photographiques
- jeux, jouets, articles de sport
- porte-plumes, stylos, tampons, autres produits n.d.a.

FAIBLE INTENSITE R&D

Sidérurgie

- fonte, acier brut, laminés à chaud, tôles laminées à froid, tôles revêtues (produits CECA)
- tubes d'acier
- tréfilés, étirés, laminés de l'acier, profilés à froid

Produits métalliques

- produits en fonte
- produits en métaux, forgés, estampés, emboutis, découpés, repoussés
- produits de seconde transformation des métaux
- produits de la construction métallique
- produits de la chaudronnerie
- outillage et articles finis en métaux (matériel électrique exclu)

Alimentation, boissons

- viandes, préparations et conserves de viandes, autres produits de l'abattage
- lait et produits laitiers
- corps gras végétaux et animaux
- conserves et jus de fruits et de légumes
- conserves de poissons et autres produits de la mer, pour l'alimentation humaine
- farines, gruaux, semoules, flocons de céréales
- pâtes alimentaires
- produits amylacés
- pains, biscottes, biscuits, produits de la pâtisserie
- sucre
- produits à base de cacao, sucreries, glaces de consommation
- produits pour l'alimentation des animaux
- autres produits alimentaires
- alcool éthylique de fermentation de prod. végétaux et prod. à base de cet alcool
- champagne, vins mousseux, apéritifs à base de vin
- cidre, poire, hydromel
- malt, bières, levure de brasserie
- eaux minérales, boissons non alcooliques n.d.a.
- produits à base de tabacs

Papier, carton, impression

- pâtes, papier, carton
- articles en pâtes, papiers, cartons
- produits de l'imprimerie

Textile et vêtements

- fibres textiles préparées, produits de filature, filerie, pelotonnage
- tissus, velours
- produits de la bonneterie
- tapis, tissus enduits, toiles cirées, linoleums
- autres produits textiles

- articles d'habillement, accessoires d'habillement
- linge de maison, articles de literie, d'ameublement, tentes, bâches, voiles
- articles en fourrure
- cuirs, peaux, pelleteries tannées et autrement préparées
- articles en cuir et en peau
- chaussures, pantoufles, en cuir ou partiellement en cuir

Bois et meubles

- bois sciés, rabotés, séchés, étuvés
- bois plaqués, contreplaqués, panneaux de fibres et de particules, bois traités
- charpentes en bois, constructions en bois, ouvrages de menuiserie, parquets, emballages en bois
- articles en bois (autres que meubles), farine et laine de bois
- articles en liège, rotin, vannerie (autres que meubles), brosses, balais, pinces
- meubles en bois, en rotin, matelas

K. Zone d'origine principale pour chaque groupe exposé

LES GROUPES DE PRODUITS 'EXPOSES' POUR LESQUELS CHAQUE ZONE SE CLASSE AU PREMIER RANG DES QUATRE ZONES POUR LES IMPORTATIONS PAR L'UEBL EN 1995

Sont inscrits en italiques les groupes dont l'exposition est récente (1994 et/ou 1995)

Europe du Sud : 5 groupes de produits

- *fibres artificielles et synthétiques*
- fils et câbles électriques
- pierres et produits minéraux non métalliques
- produits céramiques,
- champagne, vins mousseux, apéritifs à base de vin

Europe de l'Est : 1 groupe

- conserves et jus de fruits et de légumes
- *locomotives, tramways, ... et matériel ferroviaire tracté (valeur très faible en 1995)*

Extrême-Orient : 29 groupes

- *appareils électroniques, de radio, de télévision, ...*
- *instruments d'optique, matériel photographique*
- montres, horloges
- appareils électrodomestiques
- lampes, matériel d'éclairage

- cycles, motocycles, fauteuils d'invalides
- voitures d'enfants et de malades, véhicules à traction animale
- bateau, paquebots, bâtiments de guerre, remorqueurs... (valeur très faible)
- meules et autres produits abrasifs appliqués
- articles en caoutchouc
- instruments de musique
- jeux, jouets, articles de sport
- porte-plumes, stylos, tampons, autres produits n.d.a.
- *produits de seconde transformation des métaux*
- *outillage et articles finis en métaux (matériel électrique exclu)*
- *corps gras végétaux et animaux*
- conserves de poissons et autres produits de la mer, pour l'alimentation humaine
- fibres textiles préparées, produits de filature, filterie, pelotonnage
- *tissus, velours*
- produits de la bonneterie
- linge de maison, art. de literie, d'ameublem., tentes, bâches, voiles, drapeaux
- articles en cuir et en peau
- chaussures, pantoufles, en cuir ou partiellement en cuir
- bois sciés, rabotés, séchés, étuvés
- bois plaqués, contre-plaqués, panneaux de fibres et de particules, bois traités
- charpentes en bois, constructions en bois, ouvrages de menuiserie, parquets, emballages en bois
- articles en bois (autres que meubles), farine et laine de bois
- art. en liège, rotin, vannerie (autres que meubles), brosses, balais, pinceaux
- meubles en bois, en rotin, matelas

Afrique du Nord : 2 groupes

- *autres produits chimiques de base*
- articles d'habillement, accessoires d'habillement

Annexe 2 :

Balance des paiements :

composition des zones géographiques

Union Européenne (UE) : Allemagne (+ RDA depuis 1991), Autriche, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg (depuis 1995), Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède

ALENA : Canada, Etats-Unis d'Amérique, Mexique

OCDE : UE + ALENA, Australie, Islande, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suisse, Turquie

Europe Centrale et de l'Est : Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie (depuis 1993 Tchéquie + Slovaquie), RDA (jusqu'en 1990), URSS (depuis 1992 Russie + Ukraine + Biélorussie + Turkménistan), Bulgarie, Yougoslavie (Slovénie + Croatie + Serbie)

Extrême-Orient : Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour, Chine, Inde, Malaisie, Thaïlande, Taïwan, Vietnam, Pakistan, Bangladesh, Indonésie, Corée du Nord, Philippines

Amérique du Sud : Argentine, Bolivie, Brésil, Guyane britannique, Chili, Colombie, Equateur, Guyane française, Paraguay, Suriname, Uruguay, Vénézuéla

Europe du Sud : Espagne, Portugal, Grèce

Afrique du Nord : Algérie, Egypte, Maroc, Tunisie

Annexe 3 :

Construction de la banque de données BELMOFI et analyse par pays

1. Organisation du recueil des données

L'information sur les succursales étrangères d'entreprises belges, recueillie dans la publication de 1994, comprenait des données venant de :

- la centrale des bilans avec 5525 participations d'au moins 10% d'entreprises belges à l'étranger au 31.12.1992,
- l'enquête auprès des postes diplomatiques dans 70 pays avec 1577 réponses,
- l'information trouvée dans les rapports annuels des entreprises,
- la presse,
- l'enquête sur les licenciements collectifs auprès des syndicats.

Cette information a été complétée par des données de la centrale des bilans, situation au 30.4.1995 et a été envoyée aux postes diplomatiques de 126 pays, en août 1995, en leur demandant de vérifier l'information et de la compléter. Pour chaque établissement étranger une fiche d'identification a été faite, comportant les données suivantes:

- pays d'implantation,
- état, province ou département,
- ville,
- adresse,
- nom de la succursale étrangère,
- nom de la société mère en Belgique,
- siège de la société mère en Belgique,
- nom du groupe auquel appartient la succursale étrangère,
- nom de la sous-succursale si la participation étrangère se fait par une autre succursale du groupe,
- forme d'entreprise: succursale ou joint venture,
- degré de participation, tant direct qu'indirect,
- type d'activité: production, services,
- description du produit,
- raison pour l'implantation à l'étranger;

- année d'implantation;
- montant d'investissement;
- nombre actuel de personnes occupées;
- suites pour la Belgique;
- catégorie de délocalisation selon notre définition;
- sources: centrale des bilans, ambassades, presse, rapports annuels, e.a.

Des 7933 fiches, transmises aux ambassades, il y avait un quart dont l'adresse était inconnue et 1084 succursales dont la ville n'était pas connue. Il était donc très difficile pour les ambassades de trouver et de contacter toutes les succursales et de demander leur coopération.

A la fin nous avons reçu des informations sur 3181 succursales dans 94 pays.

L'information de la centrale des bilans de la Banque nationale de Belgique, reprise dans cette publication, couvre les données des comptes annuels déposés, édition janvier 1997. Comme dans la publication de 1994, nous nous limitons aux participations étrangères d'au moins 10% dans des entreprises belges, qui n'ont pas été mises en liquidation, se sont arrêtées ou sont faillies. Comme dans la publication de 1994, avec l'information dans les comptes annuels de 1992, nous avons, cette fois-ci, acquis une compréhension des participations de 1995. Dans le tableau suivant vous trouverez une brève description des entreprises du CD-rom de la centrale des bilans, édition 1997, reprises dans BELMOFI.

TABLEAU 137 Centrale des bilans, édition janvier 1997

	Nombre total d'entreprises dans la centrale des bilans	entreprises avec participations à l'étranger d'au moins 10% dès 1993	Part en pour-cent
Nombre d'entreprises	218116	3079	1,4
Date de clôture bilan: 1995	184341	2728	1,5
Situation juridique:			
- normale	204560	3048	1,5
- fusion, absorption, dédoublement	1071	31	2,9

	Nombre total d'entreprises dans la centrale des bilans	entreprises avec participations à l'étranger d'au moins 10% dès 1993	Part en pour-cent
- liquidation, faillite, e.a.	12485	0	0
Forme juridique:			
- SA	93579	2824	3,0
- institution publique	244	6	2,5
- société d'une personne, SPRL, SC, société étrangère, e.a.	124293	249	0,2
Lieu d'implantation			
- Bruxelles	34289	893	2,6
- Flandre	134332	1634	1,2
- Wallonie	49249	549	1,1
- à l'étranger	246	4	1,6

Les participations d'au moins 10% à l'étranger ont été prises par 3079 sociétés mères des 218116 entreprises qui ont déposé des comptes annuels auprès de la centrale des bilans. Donc, 1,4% des entreprises ont pris une participation dans une entreprise étrangère; en 1989, p.e., ce pourcentage ne s'élevait qu'à 1%, ce qui représente donc une hausse de 40%.

La centrale des bilans avertit les utilisateurs qu'elle n'a pas vérifié la pertinence ou la probabilité des données sur les participations. Selon notre confrontation à d'autres sources, il y a en fait 3443 entreprises, ayant déposé des comptes annuels auprès de la centrale des bilans, qui ont des participations à l'étranger. Ceci correspond à une marge d'erreur de 11%.

Tout ceci a été repris dans la banque de données BELMOFI. Outre les données de la centrale des bilans, édition janvier 1997, et les réponses à l'enquête auprès des ambassades, le fichier contient également des informations obtenues par des rapports annuels, articles de presse, revues techniques, internet et des thèses universitaires. Une source d'information supplémentaire, qui n'a pas été reprise dans la publication de 1994, est constituée par l'enquête de l'Association belge des Banques, qui a fait un inventaire du réseau étranger des banques de droit belge¹. La reprise de ces données a étendu BELMOFI de 255 succursales et agences de représentation supplémentaires.

1. Association belge des Banques, Le réseau des banques belges à l'étranger, aspects et documents, no. 188, 1996, 164 pgs.

L'utilisation de plusieurs sources, qui sont incomplètes et couvrant une période de plus d'un an² nous a fourni quand même une vue sur la présence d'entreprises belges à l'étranger. Notons, toutefois, que cette démarche offre des inconvénients:

- puisque l'information recueillie est incomplète (p.e. sans adresse) et le nom de la société mère ou succursale peut varier selon la source, BELMOFI contient encore des comptes doubles;
- puisqu'il y a une forte évolution dans la construction d'entreprises et de succursales³ il n'est pas toujours clair si la succursale étrangère existe toujours ou a été remplacée par une nouvelle succursale avec un nouveau nom.

Le tableau suivant donne la structure des données recueillies. Il y a 7109 participations à l'étranger qui n'ont été signalées dans BELMOFI que par une source.

TABLEAU 138 Aperçu des différentes sources de BELMOFI

	Nombre de participations
<i>Succursale signalée par une source:</i>	
Centrale des bilans	4646
Ambassades	1055
Rapports annuels consultés	705
Presse	295
Association belge des Banques	170
Syndicats	155
Autres sources	163
Sous-total	7109
<i>Succursale signalée par plusieurs sources:</i>	2522
Total	9631

2. Taux de réponse des ambassades belges et nombre d'implantations par pays dans BELMOFI

L'étude de la présence de succursales belges à l'étranger a été supportée par la coopération des ambassades belges. En juillet 1993, une première série de questions a été envoyée à 60 pays. Une deuxième liste avec 5525 participations belges à l'étranger a été envoyée en février 1994. Les résultats de ces deux enquêtes nous ont procuré un échantillon de 1577 entreprises étrangères de sociétés mères bel-

2. Presque 15% des SA renoncent à la déposition obligatoire auprès de la centrale des bilans. Ensuite, il y a un certain nombre d'entreprise, qui déposent leurs comptes annuels tardivement. Dès lors, les données sur les participations disponibles dans les comptes annuels pour la période t peuvent couvrir la période t jusqu'à t+2.
3. La centrale des bilans, édition janvier 1997, fait mention de 3547 faillites, 17 clôtures, 8858 liquidations, 17 fusions, 796 absorptions et 258 scissions en plusieurs sociétés sur un total de 218 166 entreprises ce qui fait que 6,2% du nombre total d'entreprises se trouvent dans une situation juridique spécifique.)

ges en 70 pays (colonne 1 dans le tableau 140). Dans 1355 des 1577 succursales une catégorie de délocalisation a été constatée.

En août 1995, les ambassades dans 146 pays ont de nouveau été priées de fournir des informations supplémentaire sur 7933 participations d'entreprises belges à l'étranger (colonne 2 dans le tableau 3). Le taux de réponse des ambassades belges figure à la colonne 3. Outre le contrôle de la subsistance de la succursale, les ambassades ont également apporté des nouvelles implantations belges à l'étranger. en même temps, l'information de la centrale des bilans, édition janvier 1997, et d'autres sources ont été consultées (voir partie A).

Le résultat final comprend 9204 filiales réparties sur 135 pays (colonne 4).

TABLEAU 139 Taux de réponse des ambassades belges à l'enquête et nombre d'implantations par pays

Pays	Nombre de suc- cursales 08/1994	Nombre de fiches envoyées 08/1995	Réponses des ambassades 1995-1996	Nombre de suc- cursales dans BELMOFI 03/1997
Albanie	1	6	1	6
Algérie	0	2	0	1
Iles Vierges des Etats-Unis	0	3	0	0
Samoa américaine	0	1	0	0
Angola	2	2	1	3
Argentine	16	31	18	32
Arménie	0	0	0	1
Australie	13	32	26	46
Azerbaïdjan	0	0	0	1
Bahamas	0	5	0	8
Bangladesh	2	1	1	1
Barbade	0	0	0	1
Bénin	0	1	0	0
Bermudes	2	14	11	12
Bolivie	0	3	1	2
Botswana	0	3	0	1
Brésil	12	61	23	65
Iles Vierges britanniques	0	3	0	4
Bulgarie	2	18	2	23
Burkina Faso	1	3	1	4
Burundi	1	15	0	14
Canada	28	87	86	114
Iles Caïmanes	0	0	0	8
République de Centrafrique	0	2	0	2
Chili	22	29	16	33
Chine	28	43	25	88
Colombie	3	6	11	13
Congo	0	5	4	8
Chypre	0	5	0	8
Danemark	5	42	31	43
République Dominicaine	0	1	1	1

Pays	Nombre de suc- cursales 08/1994	Nombre de fiches envoyées 08/1995	Réponses des ambassades 1995-1996	Nombre de suc- cursales dans BELMOFI 03/1997
Allemagne	131	584	220	672
Equateur	4	7	6	6
Egypte	4	10	8	12
Estonie	0	3	0	3
Philippines	2	3	2	5
Finlande	1	12	8	17
France	315	1831	650	2027
Guyane française	0	2	0	2
Gabon	0	3	0	6
Géorgie	0	0	0	1
Ghana	0	0	1	2
Gibraltar	0	4	0	5
Grèce	13	66	32	69
Guadeloupe	0	0	0	1
Guatemala	0	1	1	1
Guinée	0	6	5	13
Hongrie	44	108	91	136
Hong-Kong	7	47	2	61
Irlande	21	79	54	97
Islande	0	0	0	1
Inde	27	39	44	63
Indonésie	18	23	24	43
Iran	0	2	0	3
Israël	0	2	0	1
Italie	43	257	45	270
Côte d'Ivoire	1	18	5	21
Japon	17	61	28	58
Yougoslavie	1	8	5	5
Cap-Vert	0	0	0	1
Cameroun	0	14	1	16
Iles anglo-normandes	0	1	1	13

Pays	Nombre de suc- cursales 08/1994	Nombre de fiches envoyées 08/1995	Réponses des ambassades 1995-1996	Nombre de suc- cursales dans BELMOFI 03/1997
Kazakhstan	0	2	0	5
Kenya	1	3	7	10
Kirghizistan	0	0	0	1
Koweït	0	2	1	1
Croatie	0	1	1	3
Lentonie	0	5	0	6
Liban	0	3	0	6
Liberia	0	10	2	9
Libye	1	1	1	1
Liechtenstein	0	2	0	1
Lituanie	0	1	0	5
Luxembourg	19	623	35	661
Madagascar	0	0	0	1
Malaisie	13	21	18	31
Mali	0	2	0	4
Malte	0	0	0	3
Maroc	18	34	17	41
Mauritanie	0	0	0	1
Maurice	0	0	0	4
Mexique	24	35	27	37
Monaco	0	5	6	7
Mozambique	0	1	1	1
Myanmar	0	0	0	1
Namibie	0	0	0	1
Antilles néerlandaises	2	19	1	20
Pays-Bas	69	1069	103	1135
Nicaragua	0	1	1	1
Nouvelle-Zélande	1	4	1	5
Niger	0	0	0	1
Nigeria	4	13	7	17
Norvège	14	31	30	36

Pays	Nombre de suc- cursales 08/1994	Nombre de fiches envoyées 08/1995	Réponses des ambassades 1995-1996	Nombre de suc- cursales dans BELMOFI 03/1997
Ouganda	0	1	0	3
Ukraine	4	7	7	13
Oman	0	0	0	2
Autriche	8	54	48	74
Pakistan	2	2	1	3
Panama	0	7	7	11
Papouasie-Nouvelle Guinée	0	2	1	2
Paraguay	0	1	0	0
Pérou	5	9	5	11
Pologne	86	146	113	218
Portugal	77	119	56	126
Qatar	0	0	1	1
Roumanie	0	16	12	30
Russie	4	68	12	78
Rwanda	0	13	0	13
Iles Salomon	0	1	1	1
Arabie Saoudite	2	7	3	7
Sénégal	0	8	4	8
Singapour	19	33	28	48
Slovaquie	0	22	62	78
Slovénie	4	1	0	4
Soudan	0	1	1	1
Espagne	48	286	103	299
Sri Lanka	14	15	13	15
Taiïwan	6	11	2	12
Tanzanie	0	2	1	2
Thaïlande	15	34	55	72
Togo	0	0	0	3
Tchad	0	1	0	1
Tchéquie	22	86	157	204
Tunisie	34	160	132	156

Pays	Nombre de suc- cursales 08/1994	Nombre de fiches envoyées 08/1995	Réponses des ambassades 1995-1996	Nombre de suc- cursales dans BELMOFI 03/1997
Turquie	6	28	7	31
Uruguay	2	4	2	4
Royaume-Uni	97	443	98	435
Emirats Arabes Unis	1	9	7	10
Etats-Unis d'Amérique	115	434	219	575
Vanuatu	0	2	1	2
Venezuela	6	18	8	14
Viêtnam	0	12	19	35
Congo (ex-Zaïre)	1	85	70	93
Zambie	0	2	2	2
Zimbabwe	1	4	3	4
Afrique du Sud	5	22	5	31
Corée du Sud	17	21	16	22
Suède	7	63	32	54
Suisse	16	158	116	166
Total	1577	7933	3181	9204

3. Analyse par pays

Pour les principaux pays et blocs commerciaux vous trouverez une synthèse de l'information sur les implantations belges à l'étranger recueillie:

- Union européenne: globalement et par pays
- Suisse
- Norvège
- CEFTA
Hongrie, Pologne, Slovaquie, Slovénie, République Tchèque
- Europe de l'Est et ex-URSS sans CEFTA
Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bulgarie, Estonie, Géorgie, Yougoslavie,

- Kazakhstan, Kirghizistan, Croatie, Lettonie, Lituanie, Ukraine, Roumanie, Russie
- Turquie
- Moyen-Orient
Iran, Israël, Koweït, Liban, Oman, Qatar, Arabie Saoudite, Emirats Arabes unis
- EAEC
Chine, Philippines, Hong-Kong, Indonésie, Japon, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Viet Nam, Corée du Sud
- Inde, Sri Lanka
- ALENA
Canada, Mexique, Etats-Unis
- MERCOSUR
Argentine, Brésil, Uruguay
- Amérique latine sans MERCOSUR
Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Guyane française, Pérou, Venezuela
- Amérique centrale
Bahamas, Barbade, Bermudes, Caïmans, République Dominicaine, Guadeloupe, Guatemala, Iles Vierges britanniques, Antilles néerlandaises, Nicaragua, Panama
- Congo (ex-Zaïre)
- Tunisie
- Reste de l'Afrique
Algérie, Angola, Botswana, Burkina, Burundi, République centrafricaine, Congo, Egypte, Gabon, Ghana, Guinée, Côte d'Ivoire, Cap-Vert, Cameroun, Kenya, Libye, Liberia, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Maurice, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Soudan, Tanzanie, Togo, Tchad, Zambie, Zimbabwe, Afrique du Sud
- Australie

Statistique récapitulative des implantations belges dans l'Union européenne		
Nombre d'implantations:	5979	
Stock au 31/12/1992 :	3453	
Supplémentaire en 1993-1994 :	1254	
Supplémentaire de 1995 au 30/03/1997:	562	
Secteur de la succursale:		
industrie	17%	
services	48%	
autres	3%	
aucune information	32%	
Information sur l'emploi recueillie dans 629 entreprises 136300 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 105 milliards de FB -72,5 milliards de FB		
Principaux investisseurs belges		
Almabo, Arbed, Asahi Glass, Bayer, Beaulieu, Bekaert, Cockerill Sambre, Delhaize de Leeuw, Etex, Finasucré, Holderbank, Interbrew, Petrofina, Société Générale de Belgique, Solvay, Tractebel, UCB		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 718 entreprises:		
présence sur le marché	265	
extension, expansion, diversification	278	
restructuration globalisation	154	
mesures et réglementations publiques	137	
main-d'oeuvre, coût salarial	86	
matières premières, transport	53	
autres	40	
Catégories de délocalisation:		
pas de délocalisation	1029	17%
expansion	1172	20%
diversification	506	9%
délocalisation avec arrêt	256	4%
aucune information	3016	50%

Statistique récapitulative des implantations belges en France

Nombre d'implantations:	2027
-------------------------	------

Régions principales:

- Ile-de-France (Paris)	688
- Nord-Pas-de-Calais (Lille)	522
- Rhône-Alpes (Lyon)	92
- Picardie (Amiens)	72
- Provence-Alpes-Côte d'Azur (Marseille)	66
- Lorraine (Metz)	58

Stock au 31/12/1992 :	1147
-----------------------	------

Supplémentaire en 1993-1994 :	434
-------------------------------	-----

Supplémentaire 1995 au 30/03/1997:	177
------------------------------------	-----

Secteur de la succursale:

industrie	20%
services	39%
autres	3%
aucune information	38%

Information sur l'emploi recueillie dans 218 entreprises:
36000 travailleurs

Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :
26,4 milliards de FB - 14,2 milliards de FR

Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :
12,2 milliards de FB

Principaux investisseurs belges :

Accor Wagons-Lits, Beaulieu, Cockerill Sambre, Etex, GB-INNO-BM, Interbrew, Société Générale de Belgique, Sofimpar, Solvay, Tractebel en Vandemoortele, Verbeke Textile Group

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 195 entreprises:

présence sur le marché	84
extension, expansion, diversification	63
main-d'oeuvre, coût salarial	29

Statistique récapitulative des implantations belges en France		
mesures et réglementations publiques	28	
restructuration, globalisation	26	
matières premières, transport	8	
autres	17	
Catégories de délocalisation :		
pas de délocalisation	339	17%
expansion	408	20%
diversification	89	4%
délocalisation avec arrêt	74	4%
pas d'information	1117	55%

Statistique récapitulative des implantations belges aux Pays-Bas

Nombre d'implantations:	1135
-------------------------	------

Régions principales:

- Zuid-Holland (Den Haag)	238
- Noord-Brabant (Den Bosch)	231
- Noord-Holland (Haarlem)	184

Stock au 31/12/1992 :	631
-----------------------	-----

Supplémentaire en 1993-1994 :	274
-------------------------------	-----

Supplémentaire de 1995 au 30/03/1997:	102
---------------------------------------	-----

Secteur de la succursale :

industrie	11%
services	53%
autres	2%
aucune information	34%

Information recueillie dans 43 entreprises:

7600 travailleurs

Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :

58,1 milliards FB- 46,9 milliard FB

Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :

11,2 milliards de FB

Principaux investisseurs belges

Asahi Glass, Cockerill Sambre, Etex, Hanson Bricks, Heidelberger Zement, Interbrew, Koceram/Wienerberger, Solvay, Petrofina

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 120 entreprises :

extension, expansion, diversification	68
restructuration, globalisation	52
mesures et réglementations publiques	41

Statistique récapitulative des implantations belges aux Pays-Bas		
présence sur le marché	38	
main-d'oeuvre, coût salarial	5	
matières premières, transport	5	
autres	4	
Catégories de délocalisation :		
pas de délocalisation	161	14%
expansion	181	16%
diversification	120	10%
délocalisation avec arrêt	37	4%
aucune information	636	56%

Statistique récapitulative des implantations belges en Allemagne

Nombre d'implantations: 672

Régions principales:

- Nordrhein-Westfalen 253
- Hessen 53
- Bayern 35

Stock au 31/12/1992 : 332

Supplémentaire au 1993-1994 : 145

Supplémentaire de 1995 au 30/03/1997: 77

Secteur de la succursale:

- industrie 26%
- services 43%
- autres 3%
- aucune information 28%

Information sur l'emploi recueillie dans 89 entreprises:

42100 travailleurs

Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :

8 milliards FB- 1,5 milliard FB

Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :

6,5 milliards FB

Principaux investisseurs belges:

Arbed, Beaulieu, Bekaert, Cockerill Sambre, Etex, Société Générale de Belgique, Solvay

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 123 entreprises :

- extension, expansion, diversification 64
- mesures et réglementations publiques 27
- présence sur le marché 26

Statistique récapitulative des implantations belges en Allemagne		
matières premières, transport	14	
restructuration, globalisation	10	
main-d'oeuvre, coût salarial	6	
autres	6	
Catégories de délocalisation :		
pas de délocalisation	164	24%
expansion	168	25%
diversification	25	4%
délocalisation avec arrêt	34	5%
aucune information	281	42%

Statistique récapitulative des implantations belges au Luxembourg

Nombre d'implantations:	661	
Stock au 31/12/1992 :	446	
Supplémentaire en 1993-1994 :	131	
Supplémentaire de 1995 au 30/03/1997:	50	
Secteur de la succursale:		
industrie	1%	
services	66%	
autres	1%	
aucune information	32%	
Information sur l'emploi recueillie dans 31 entreprises: 1350 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissements en 1995 : 1,9 milliard FB - 1 milliard FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprise en 1995 : 0,9 milliard FB		
Principaux investisseurs belges		
Arbed, Electrofinna, Groupe Bruxelles Lambert, Mupagemo		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 19 entreprises:		
présence sur le marché	7	
extension, expansion, diversification	6	
restructuration, globalisation	3	
main-d'oeuvre, coût salarial	1	
matières premières, transport	1	
mesures et réglementations publi- ques	1	
autres	2	
Catégories de délocalisation :		
pas de délocalisation	35	5%
expansion	77	12%
diversification	167	25%
délocalisation avec arrêt	6	1%
aucune information	376	57%

Statistique récapitulative des implantations belges au Royaume-Uni

Nombre d'implantations: 435

Régions principales:

- Greater London 99

- Rest South East 114

Stock au 31/12/1992 : 238

Supplémentaire en 1993-1994 : 81

Supplémentaire de 1995 au 30/03/1997: 57

Secteur de la succursale:

industrie 18%

services 52%

autres 4%

aucune information 26%

Information recueillie dans 55 entreprises ::

7200 travailleurs

Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :

5,6 milliards FB- 6,2 milliards FB

Investissements dans le capital d'entreprises en 1995 :

-0,6 milliard FB

Principaux investisseurs belges

Bekaert, Hanson Bricks, Petrofina, Solvay, Tractebel, UCB

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 75 entreprises:

extension, expansion, diversification 25

présence sur le marché 24

restructuration, globalisation 24

Statistique récapitulative des implantations belges au Royaume-Uni		
main-d'oeuvre, coût salarial	23	
mesures et réglementations publiques	16	
matières premières, transport	10	
autres	5	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	91	21%
expansion	98	23%
diversification	37	9%
délocalisation avec arrêt	39	9%
aucune information	170	39%

Statistique récapitulative des implantations belge en Espagne		
Nombre d'implantations :	299	
Régions principales :		
- Cataluna (Barcelona)	101	
- Madrid	90	
Stock au 31/12/1992 :	188	
Supplémentaires en 1993-1994 :	50	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	30	
Secteur de la succursale :		
industrie	23%	
services	49%	
autres	3%	
aucune information	25%	
Information sur l'emploi recueillie dans 27 entreprises :		
7000 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :		
1,8 milliards FB - 0,1 milliards FB		
Investissements nets 1995 :		
1,7 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Petrofina, Solvay, Tractebel		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 23 entreprises :		
présence sur le marché	9	
extension, expansion, diversification	8	
restructuration, globalisation	5	
mesures et réglementations publiques	3	
main-d'oeuvre, coût salarial	2	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	54	18%
expansion	80	27%
diversification	12	4%
délocalisation avec arrêt	12	4%
aucune information	141	47%

Statistique récapitulative des implantations belges en Italie

Nombre d'implantations :	271
--------------------------	-----

Régions principales :

Lombardia (Milano)	84
--------------------	----

Lazio (Rome)	32
--------------	----

Piemonte (Torino)	19
-------------------	----

Stock au 31/12/1992 :	173
-----------------------	-----

Supplémentaires n 1993-1994 :	50
-------------------------------	----

Supplémentaires van 1995 au 30/03/1997:	26
--	----

Secteur de la succursale :

industrie	21%
-----------	-----

services	35%
----------	-----

autres	3%
--------	----

aucune information	41%
--------------------	-----

Information sur l'emploi recueillie dans 32 entreprises :
4700 travailleurs

Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :
1,8 milliards FB -0,5 milliards FB

Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :
1,3 milliards FB

Principaux investisseurs belges

Solvay

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 56 entreprises :

présence sur le marché	28
------------------------	----

extension, expansion, diversification	21
---------------------------------------	----

Statistique récapitulative des implantations belges en Italie		
restructuration, globalisation	10	
mesures et réglementations publiques	4	
matières premières, transport	3	
main-d'oeuvre, coût salarial	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	45	17%
expansion	54	20%
diversification	8	3%
délocalisation avec arrêt	12	4%
aucune information	151	56%

Statistique récapitulative des implantations belges au Portugal

Nombre d'implantations :	126	
Régions principales :		
- Lisboa	47	
- Porto		
Stock au 31/12/1992 :	78	
Supplémentaires en 1993-1994 :	26	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	12	
Secteur de la succursale :		
industrie	28%	
services	48%	
autres	5%	
aucune information	19%	
Information sur l'emploi recueillie dans 19 entreprises : 3500 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 0,2 milliards FB		
Principaux investisseurs belges :		
Cantaert, Her-FIC, Interbrew, Snauwaert		
Motif d'implantation :: nombre de mentions dans 21 entreprises :		
extension, expansion, diversification	7	
présence sur le marché	6	
main-d'oeuvre, coût salarial	6	
mesures et réglementations publiques	4	
restructuration, globalisation	2	
matières premières, transport	1	
autres	2	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	25	20%
expansion	36	29%
diversification	7	6%
délocalisation avec arrêt	16	13%
aucune information	42	33%

Statistique récapitulative des implantations belges en Irlande

Nombre d'implantations :	97
Régions principales :	
- Dublin	68
Stock au 31/12/1992 :	52
Supplémentaires en 1993-1994 :	17
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	6
Secteur de la succursale :	
industrie	22%
services	68%
autres	2%
aucune information	8%
Information sur l'emploi recueillie dans 11 entreprises :	
1200 travailleurs	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :	
0,2 milliards FB - 1,5 milliards FB	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :	
-1,3 milliards FB	
Principaux investisseurs belges	
Almanij, Etex, Packo	
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 24 entreprises :	
main-d'oeuvre, coût salarial	12
mesures et réglementations publiques	9
extension, expansion, diversification	8

Statistique récapitulative des implantations belges en Irlande

restructuration, globalisation	6	
présence sur le marché	5	
matières premières, transport	2	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	7	7%
expansion	17	18%
diversification	40	41%
délocalisation avec arrêt	18	19%
aucune information	15	16%

Statistique récapitulative des implantations belges en Autriche		
Nombre d'implantations :	74	
Régions principales :		
- Wien	42	
- Niederosterreich	14	
Stock au 31/12/1992 :	44	
Supplémentaires en 1993-1994 :	15	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	10	
Secteur de la succursale :		
industrie	16%	
services	70%	
aucune information	14%	
Information sur l'emploi recueillie dans 41 entreprises :		
3350 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :		
0,4 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Solvay		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 19 entreprises :		
présence sur le marché	13	
matières premières, transport	6	
extension, expansion, diversification	4	
mesures et réglementations publiques	4	
restructuration, globalisation	1	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	31	42%
expansion	16	22%
diversification	1	1%
délocalisation avec arrêt	3	4%
aucune information	23	31%

Statistique récapitulative des implantations belges en Grèce		
Nombre d'implantations :	69	
Régions principales :		
- Athinai	37	
Stock au 31/12/1992 :	49	
Supplémentaires en 1993-1994 :	11	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	6	
Secteur de la succursale :		
industrie	20%	
services	44%	
aucune information	36%	
Information sur l'emploi recueillie dans 28 entreprises :		
4500 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :		
0,4 milliards FB		
Principaux investisseurs belges :		
Delhaize de Leeuw, Johnson & Johnson, Société Générale de Belgique, Solvay, UCB		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 24 entreprises :		
présence sur le marché	14	
restructuration, globalisation	9	
extension, expansion, diversification	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	17	25%
expansion	17	25%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	2	2%
aucune information	33	48%

Statistique récapitulative des implantations belges en Suède		
Nombre d'implantations :	54	
Stock au 31/12/1992 :	36	
Supplémentaires en 1993-1994 :	12	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	3	
Secteur de la succursale :		
industrie	13%	
services	65%	
aucune information	22%	
Information sur l'emploi recueillie dans 24 entreprises : 12100 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 : 93 millions de FB - 76 millions de FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 17 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Trelleborg		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 13 entreprises :		
présence sur le marché	9	
restructuration, globalisation	3	
matières premières, transport	2	
extension, expansion, diversification	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	25	46%
expansion	7	13%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	2	4%
aucune information	20	37%

Statistique récapitulative des implantations belges au Danemark

Nombre d'implantations :	43	
Stock au 31/12/1992 :	31	
Supplémentaires en 1993-1994 :	6	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	2	
Secteur de la succursale :		
industrie	12%	
services	82%	
aucune information	6%	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :		
100 millions de FB - 80 millions de FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :		
20 millions de FB		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 3 entreprises :		
présence sur le marché	2	
extension, expansion, diversification	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	29	67%
expansion	9	21%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	5	12%

Statistique récapitulative des implantations belges en Finlande		
Nombre d'implantations :	17	
Stock au 31/12/1992 :	8	
Supplémentaires en 1993-1994 :	2	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	4	
Secteur de la succursale :		
industrie	12%	
services	65%	
aucune information	23%	
Information sur l'emploi recueillie dans 8 entreprises :		
5500 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :		
-0,2 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Finasucre		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 3 entreprises :		
extension, expansion, diversification	2	
restructuration, globalisation	2	
main-d'oeuvre, coût salarial	1	
matières premières, transport	1	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	6	35%
expansion	4	24%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	1	6%
aucune information	6	35%

Statistique récapitulative des implantations belges en Suisse

Nombre d'implantations :	166	
Stock au 31/12/1992 :	114	
Supplémentaires en 1993-1994 :	26	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	15	
Secteur de la succursale :		
industrie	6%	
services	87%	
aucune information	7%	
Information sur l'emploi recueillie dans 33 entreprises : 1500 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 : 2 milliards FB - 0,2 milliards FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 1,8 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Barco		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 4 entreprises :		
présence sur le marché	3	
extension, expansion, diversification	2	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	49	30%
expansion	30	18%
diversification	34	20%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	53	32%

Statistique récapitulative des implantations belges en Norvège		
Nombre d'implantations :	36	
Stock au 31/12/1992 :	27	
Supplémentaires en 1993-1994 :	1	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	2	
Secteur de la succursale :		
industrie	6%	
services	66%	
autres	6%	
aucune information	22%	
Information sur l'emploi recueillie dans 22 entreprises : 3091 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 : 29 millions de FB - 38 millions de FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : -9 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Petrofina		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 28 entreprises :		
présence sur le marché	26	
matières premières, transport	2	
extension, expansion, diversification	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	28	78%
expansion	4	11%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	4	11%

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays du ICEFTA		
Nombre d'implantations :	641	
Stock au 31/12/1992 :	158	
Supplémentaires en 1993-1994 :	147	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	84	
Secteur de la succursale :		
industrie	25%	
services	54%	
construction	5%	
autres	2%	
aucune information	14%	
Information sur l'emploi recueillie dans 122 entreprises : 20000 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 4,6 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Hongrie :Delhaize Louis, Interbrew, Sara Lee, Solvay, Tractebel		
Pologne : Bekaert, Cantaert, Société Générale de Belgique, Tractebel		
Slovaquie :Foresco, Spinente		
Tchéquie :Asahi Glass, Delhaize De Leeuw, Heiderberger Zement, Wittock		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 118 entreprises :		
extension, expansion, diversification	58	
main-d'oeuvre, coût salarial	34	
présence sur le marché	33	
matières premières, transport	14	
restructuration, globalisation	10	
mesures et réglementations publiques	10	
autres	3	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	219	34%
expansion	157	25%
diversification	9	1%
délocalisation avec arrêt	54	9%
aucune information	201	31%

Statistique récapitulative des implantations belges en Europe Centrale en ex-URSS, sans CEFTA	
Nombre d'implantations :	181
Principaux pays:	
- Russie	78
- Roumanie	30
- Bulgarie	23
- Ukraine	13
Stock au 31/12/1992 :	52
Supplémentaires en 1993-1994 :	57
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	35
Secteur de la succursale :	
industrie	24%
services	54%
autres	3%
aucune information	19%
Information sur l'emploi recueillie dans 15 entreprises : 13135 travailleurs	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 0,5 milliards FB	
Principaux investisseurs belges	
Bulgarie :	Solvay
Kazachstan :	Tractebel
Russie :	Alcatel Alsthom
Roumanie :	Interbrew
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 24 entreprises :	
extension, expansion, diversification	12
main-d'oeuvre, coût salarial	12
présence sur le marché	11

Statistique récapitulative des implantations belges en Europe Centrale en ex-URSS, sans CEFTA		
restructuration, globalisation	8	
mesures et réglementations publiques	5	
matières premières, transport	3	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	54	30%
expansion	32	18%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	23	13%
aucune information	72	39%

Statistique récapitulative des implantations belges en Turquie		
Nombre d'implantations :	31	
Stock au 31/12/1992 :	18	
Supplémentaires en 1993-1994 :	4	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	4	
Secteur de la succursale :		
industrie	45%	
services	39%	
aucune information	16%	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 53 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Heidelberger Zement		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 8 entreprises :		
extension, expansion, diversification	5	
présence sur le marché	4	
main-d'oeuvre, coût salarial	3	
mesures et réglementations publiques	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	9	29%
expansion	10	32%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	3	10%
aucune information	9	29%

Statistique récapitulative des implantations belges au Moyen-Orient		
Nombre d'implantations :	31	
Stock au 31/12/1992 :	16	
Supplémentaires en 1993-1994 :	4	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	4	
Secteur de la succursale :		
industrie	16%	
services	49%	
autres	16%	
aucune information	19%	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :		
19 millions de FB - 8 millions de FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :		
11 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Pauwels, Tractebel		
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	12	39%
expansion	9	29%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	2	6%
aucune information	31	26%

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays de l'EAEC	
Nombre d'implantations :	475
Stock au 31/12/1992 :	196
Supplémentaires en 1993-1994 :	76
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	92
Secteur de la succursale :	
industrie	34%
services	49%
autres	8%
aucune information	9%
Information sur l'emploi recueillie dans 111 entreprises : 32000 travailleurs	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 : 2,2 milliards FB - 2,4 milliards FB	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : -0,2 milliards FB	
Principaux investisseurs belges	
Chine :	Alcatel Alstham, Bayer, Bekaert, Eurosense, Johnson & Johnson, Reynaers, Schreder, Solvay
Indonésie :	Bekaert, Pauwels, Plantations Nord Sumatra, SIPEF
Japon :	Barco, Bekaert, Johnson & Johnson, Solvay
Malaisie :	Philips, UCB, Victor Buyck
Thaïlande :	Crompton & Knowles, East Starch, Lemmerz Werke, Solvay, Victor Buyck
Corée du Sud:	Arbed, Johnson & Johnson, Solvay
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 164 entreprises :	
présence sur le marché	106
extension, expansion, diversification	34
restructuration, globalisation	25

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays de l'EAEC

main-d'oeuvre, coût salarial	24	
matières premières, transport	20	
mesures et réglementations publiques	17	
autres	8	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	198	42%
expansion	136	29%
diversification	13	3%
délocalisation avec arrêt	43	9%
aucune information	85	17%

Statistique récapitulative des implantations belges en Inde et au Sri Lanka		
Nombre d'implantations :	78	
Stock au 31/12/1992 :	33	
Supplémentaires en 1993-1994 :	16	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	17	
Secteur de la succursale :		
industrie	71%	
services	19%	
autres	4%	
aucune information	6%	
Information sur l'emploi recueillie dans 18 entreprises : 9500 travailleurs		
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 : 47 millions de FB - 29 millions de FB		
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 18 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Inde : Barco, Etex, Roxell		
Sri Lanka : Rosy Blue		
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 39 entreprises :		
main-d'oeuvre, coût salarial	17	
présence sur le marché	12	
mesures et réglementations publiques	11	
extension, expansion, diversification	10	
matières premières, transport	5	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	17	22%
expansion	40	22%
diversification	1	1%
délocalisation avec arrêt	17	22%
aucune information	3	4%

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays de l'ALENA	
Nombre d'implantations :	726
Régions principales :	
Canada : -Ontario	43
-Québec	26
USA : -Texas	68
-New York	64
-Georgie	46
-Californie	36
-Delaware	34
Mexique :-Mexico City	16
Stock au 31/12/1992 :	386
Supplémentaires en 1993-1994 :	109
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	55
Secteur de la succursale :	
industrie	33%
services	44%
autres	5%
aucune information	18%
Information sur l'emploi recueillie dans 160 entreprises :	
142000 travailleurs	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :	
40,4 milliards FB - 22,3 milliards FB	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :	
18,1 milliards FB	
Principaux investisseurs belges	
USA : Asahi Glass, Bayer, Beaulieu, Bekaert, Delhaize de Leeuw, GB-Inno BM, Johnson & Johnson, Petrofina, Sabena, Solvay, Tractebel, Zand en Steengroeven	
Canada : Ackermans & Van Haaren, Asahi Glass, Interbrew, Heidelberger Zement	
Mexique :Etex, Johnson & Johnson	
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 131 entreprises :	
extension, expansion, diversification	73
présence sur le marché	51
restructuration, globalisation	16

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays de l'ALENA

matières premières, transport	12	
mesures et réglementations publiques	4	
main-d'oeuvre, coût salarial	3	
autres	8	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	138	19%
expansion	303	42%
diversification	44	6%
délocalisation avec arrêt	16	3%
aucune information	225	30%

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays MERCOSUR

Nombre d'implantations :	101
Régions principales :	
- Argentine : Buenos Aires	21
- Brésil : Sao Paulo	18
Stock au 31/12/1992 :	66
Supplémentaires en 1993-1994 :	17
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	9
Secteur de la succursale :	
industrie	35%
services	35%
autres	13%
aucune information	17%
Information sur l'emploi recueillie dans 23 entreprises :	
3900 travailleurs	
Investissements bruts moins désinvestissement en 1995 :	
0,4 milliards FB - 0,8 milliards FB	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :	
-0,4 milliards FB	
Principaux investisseurs belges	
Argentine : Bayer, Etex, Tractebel	
Brésil : Bekaert, Prayon Rupel, Straco	
Uruguay : Etex	
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 29 entreprises :	
présence sur le marché	21
extension, expansion, diversification	6

Statistique récapitulative des implantations belges dans les pays MERCOSUR

matières premières, transport	3	
restructuration, globalisation	2	
mesures et réglementations publiques	2	
main-d'oeuvre, coût salarial	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	40	40%
expansion	33	33%
diversification	2	2%
délocalisation avec arrêt	1	1%
aucune information	25	24%

Statistique récapitulative des implantations belges en Amérique latine sans MERCOSUR	
Nombre d'implantations :	81
Régions principales	
- Chili : Santiago	23
- Venezuela : Caracas	8
- Colombie : Bogota	8
Stock au 31/12/1992 :	44
Supplémentaires en 1993-1994 :	12
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	3
Secteur de la succursale :	
industrie	42%
services	28%
autres	8%
aucune information	22%
Information sur l'emploi recueillie dans 25 entreprises : 3100 travailleurs	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : 10 millions de FB	
Principaux investisseurs belges :	
Bekaert, Etex	
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 21 entreprises :	
extension, expansion, diversification	11
présence sur le marché	10

Statistique récapitulative des implantations belges en Amérique latine sans
MERCOSUR

matières premières, transport	4	
main-d'oeuvre, coût salarial	3	
mesures et réglementations publiques	3	
restructuration, globalisation	2	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	40	50%
expansion	23	28%
diversification	1	1%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	17	21%

Statistique récapitulative des implantations belges en Amérique centrale

Nombre d'implantations :	68	
Stock au 31/12/1992 :	45	
Supplémentaires en 1993-1994 :	16	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	1	
Secteur de la succursale :		
industrie	1%	
services	90%	
aucune information	9%	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 : -0,8 milliards FB		
Principaux investisseurs belges		
Bermudes :Petrofina, Solvay		
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	5	7%
expansion	3	5%
diversification	43	63%
délocalisation avec arrêt	2	3%
aucune information	15	22%

Statistique récapitulative des implantations belges au Congo (ex-Zaïre)		
Nombre d'implantations :	93	
Région principale :		
- Kinshasa	72	
Stock au 31/12/1992 :	82	
Supplémentaires en 1993-1994 :	7	
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	3	
Secteur de la succursale :		
industrie	19%	
services	38%	
autres	27%	
aucune information	16%	
Information sur l'emploi recueillie dans 57 entreprises :		
38560 travailleurs		
Investissements nets dans le capital d'entreprises :		
-0,4 millions de FB		
Principaux investisseurs belges		
Lyonnaise des Eaux-Dumez, Société Générale de Belgique, Compagnie Jules Van Lancker, Suikergroep, Petrofina, Société pour le développement de l'expansion d'entreprises, SIPEF, Unibra		
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	52	56%
expansion	17	18%
diversification	5	5%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	19	21%

Statistique récapitulative des implantations belges en Tunisie	
Nombre d'implantations :	156
Régions principales :	
- Monastir	51
- Tunis	24
- Sousse	13
Stock au 31/12/1992 :	96
Supplémentaires en 1993-1994 :	21
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	18
Secteur de la succursale :	
industrie	84%
services	12%
autres	3%
aucune information	1%
Information sur l'emploi recueillie dans 116 entreprises :	
15260 travailleurs	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :	
5 millions de FB	
Principaux investisseurs belges	
Brunotex, Meulebroeck, Sioen, Stabyl Confectie	
Motif d'implantation : nombre de mentions dans 49 entreprises :	
main-d'oeuvre, coût salarial	25
présence sur le marché	21
mesures et réglementations publiques	17

Statistique récapitulative des implantations belges en Tunisie

extension, expansion, diversification	11	
restructuration, globalisation	9	
matières premières, transport	1	
autres	1	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	33	21%
expansion	7	5%
diversification	0	0%
délocalisation avec arrêt	56	36%
aucune information	60	38%

Statistique récapitulative des implantations belges dans le reste de l'Afrique sans le Congo (ex-Zaïre) et la Tunisie

Nombre d'implantations :	263
Stock au 31/12/1992 :	153
Supplémentaires en 1993-1994 :	45
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	27
Secteur de la succursale :	
industrie	14%
services	46%
autres	13%
aucune information	27%

Information sur l'emploi recueillie dans 30 entreprises :
10400 travailleurs

Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :
0,2 milliards FB

Principaux investisseurs belges

Beaulieu, Belgische Bentonmaatschappij, Groep Van Roey, Groupe Bruxelles Lambert, Plantations Nord Sumatra, SDV group, Société générale de Belgique, Verbeke Textile Group

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 21 entreprises :

main-d'oeuvre, coût salarial	11
présence sur le marché	10

Statistique récapitulative des implantations belges dans le reste de l'Afrique sans le Congo (ex-Zaïre) et la Tunisie

restructuration, globalisation	8	
extension, expansion, diversification	8	
matières premières, transport	8	
mesures et réglementations publiques	7	
autres	2	
Catégories de délocalisation :		
aucune délocalisation	72	27%
expansion	54	21%
diversification	6	2%
délocalisation avec arrêt	21	8%
aucune information	110	42%

Statistique récapitulative des implantations belges en Australie

Nombre d'implantations :	46
Régions principales :	
- New South Wales	18
- Victoria	9
Stock au 31/12/1992 :	28
Supplémentaires en 1993-1994 :	5
Supplémentaires de 1995 au 30/03/1997:	6
Secteur de la succursale :	
industrie	28%
services	41%
autres	13%
aucune information	18%
extraction	3%
Information sur l'emploi recueillie dans 10 entreprises :	
781 travailleurs	
Investissements nets dans le capital d'entreprises en 1995 :	
65 millions de FB	
Principaux investisseurs belges	

Statistique récapitulative des implantations belges en Australie

Bayer, Bekaert, UCB

Motif d'implantation : nombre de mentions dans 15 entreprises :

présence sur le marché	14
restructuration, globalisation	6
extension, expansion, diversification	2
matières premières , transport	2

Catégories de délocalisation :

aucune délocalisation	13	28%
expansion	20	44%
diversification	1	2%
délocalisation avec arrêt	0	0%
aucune information	12	26%

Annexe 4 :

Contenu de la banque de données MULTIBEL

L'actualisation de la banque de données MULTIBEL, relative aux implantations en Belgique d'entreprises multinationales, a porté sur 3081 filiales et a été réalisée de façon suivante :

1. Dans la publication de 1994 nous avons fait appel aux banques de données de l'IWERF¹ pour la Wallonie et Bruxelles et aux informations disponibles auprès des cinq GOM² pour la Flandre. Ces données ont été liées aux données de la centrale des bilans, édition janvier 1997.
2. L'Institut belgo-luxembourgeois du change nous a fourni la liste d'adresses des entreprises qui effectuent en Belgique des paiements avec l'étranger et qui sont assujetties à l'enquête annuelle sur les investissements directs à l'étranger. Le plus souvent, le nom de l'entreprise en Belgique a permis de connaître le nom et le pays de la société mère. Les entreprises occupant plus de 100 travailleurs pour lesquelles on n'a pas pu obtenir cette information, ont été contactées par téléphone. La réaction de ces entreprises a été positive.
3. La centrale des bilans ne fournit que dans une mesure limitée des informations sur les sociétés étrangères. Ainsi, 201 entreprises de droit étranger ont été ajoutées à la banque de données MULTIBEL. Ensuite, le pays d'origine du groupe d'entreprises a été déterminé sur base d'informations sur les mandataires, pour autant que ces informations aient été reprises dans les comptes annuels.
4. Le classement des 515 les plus importants dont les comptes annuels sont consolidés, repris dans le Top 30.000 de "Tendances", a permis de recueillir les informations suivantes :
 - le nom du groupe dont les comptes sont consolidés;
 - la nationalité du groupe;
 - le nom des filiales belges et leur lieu d'implantation;
 - le taux de participation de la société mère.
5. La liste des banques et des sociétés d'assurances, également publiée dans le Top 30.000 de "Tendances", a été consultée pour connaître le nombre de travailleurs occupés dans les banques et les sociétés d'assurances à participation majoritaire étrangère. Cette information n'est pas disponible dans la centrale des bilans.
6. Dans nos propres enquêtes auprès des ambassades (fiche d'identification de la filiale) et des organisations syndicales (licenciements collectifs) nous nous sommes informés du pays d'origine de la société mère. Cette information a été

1. IWERPS : Institut wallon d'Etudes, de Recherches et de Formation.

2. GOM : Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij.

intégrée dans MULTIBEL.

7. Les études du CRISP ont été consultées pour mieux appréhender la morphologie des principaux pouvoirs économiques en Belgique³.
8. Enfin, nous avons consulté la presse. La liste des 500 principaux groupes mondiaux et celle des plus grandes 1000 entreprises aux Etats- Unis, reprise dans "Global Fortune"⁴ a été comparée à la banque de données MULTIBEL, à la centrale des bilans et au Top 30.000 de "Tendances". Ainsi 283 filiales de maisons mères étrangères avec implantation en Belgique, ont été ajoutées à MULTIBEL, uniquement sur base du nom du groupe.

Cette méthode de travail compliquée était nécessaire étant donné que dans les sources officielles les informations mentionnés font défaut. Le registre des entreprises de l'INS ne reprend pas la nationalité de l'entreprise et les filiales de droit étranger d'entreprises étrangères ne sont pas obligées de déposer des comptes annuels auprès de la Centrale des bilans . Notons que pour tous les comptes, on n'exige l'information que pour les entreprises belges qui sont actionnaires. De ce fait, la banque de données MULTIBEL, dans son état actuel, n'est pas exhaustive et probablement pas exempte d'erreurs⁵.

-
3. En particulier, Vincent A., Le pouvoir économique dans la Belgique fédérale, Crisp, Bruxelles, 288 p.
 4. Source : Fortune, 5 août, 1996 pour les 500 plus grandes groupes au monde. Fortune, avril 29, 1996 pour les plus grands 1000 groupes aux États-Unis.
 5. Les faillites, les liquidations et les entreprises disparues n'ont pas été reprises dans MULTIBEL.

Pour l'année 1995 la banque de données MULTIBEL représente un stock de 3081 filiales en Belgique; elle contient les informations suivantes :

1. le nom de la société mère à l'étranger;
2. le pays de la société-mère;
3. le nom de la filiale en Belgique;
4. le numéro de TVA de la filiale en Belgique;
5. l'adresse et le lieu d'implantation de la filiale en Belgique;
6. le code NACE-BEL et l'activité de la filiale sur base de la centrale des bilans;
7. l'emploi pour les années 1993 à 1995, de la filiale en Belgique sur base de la centrale des bilans. Pour les banques et les sociétés d'assurances, cette information provient de "Tendances" et se rapporte uniquement à l'année 1995.
8. le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les investissements pour les années 1993-1995 de la filiale en Belgique sur base de la centrale des bilans.

TABLEAU 140 Liste des pays d'origine des implantations étrangères en Belgique

Pays	Nombre d'entreprises	Pays	Nombre d'entreprises
Afrique du Sud	1	Iran	1
Algérie	1	Irlande	8
Allemagne	270	Israël	2
Allemagne/autre pays	16	Italie	56
Antilles néerlandaises	2	Italie/autre pays	4
Arabie Saoudite	1	Japon	111
Argentine	1	Japon/autre pays	1
Australie	1	Koweït	1
Autriche	7	Liechtenstein	1
Belgique/autre pays ^a	33	Luxembourg	49
Bermudes	1	Maroc	1
Brésil	1	Nationa	481
Cameroun	2	Nigéria	1
Canada	22	Norvège	8
Chili	1	Nouvelle-Zélande	2
Corée du Sud	5	Pakistan	1
Denemark	8	Panama	1
Egypte	1	Pays-Bas	461
Espagne	11	Pays-Bas/autre pays	16
Etats-Unis	524	Pologne	4
Etats-Unis/autre pays	4	Portugal	2

Pays	Nombre d'entreprises	Pays	Nombre d'entreprises
Finlande	21	Royaume-Uni	216
Finlande/autre pays	1	Royaume-Uni/autre pays	4
France	491	Russie	4
France/autre pays	46	Suède	84
Gabon	5	Suède/autre pays	1
Gibraltar	1	Suisse	73
Grèce	2	Suisse/autre pays	9
Hongkong	2	Taiwan	2
Hongrie	1	Zaïre (Congo)	6
Iles anglo-normandes	1	Total	3114
Inde	2	Total sans Belgique	3081

- a. La banque des données contient également 33 entreprises belges dont l'actionnaire principal est clairement perceptible. De ces 33 entreprises, les 3 groupes principaux sont les suivants : Belgacom/Ameritech/Singapoure Telephone/Tele Danmark ; Sabena/Sair-group ; ASLK/Fortis. Cette catégorie de 33 entreprises semi-publiques occupe 50.000 personnes.

Annexe 5 :

Abréviations utilisées

Liste des groupes de pays groupes de pays

AELE :	Association Européenne de Libre-Echange
ALENA :	Accord de Libre-Echange Nord-Américain
ASEAN :	“Association of South-East Asian Nations”
CE :	Communauté Européenne
CECA :	Communauté Européenne du Charbon et de l’Acier
CEFTA :	“Central European Free Trade Association”
EAEC :	“East Asia Economic Caucus”
OCDE :	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMC :	Organisation Mondiale du Commerce
MERCOSUR :	“Mercado Comun del Sur”
UE :	Union Européenne
UEBL :	Union Economique Belgo-Luxembourgeoise

Autres abréviations souvent utilisées

BELMOFI :	“In België gevestigde Multinationale Ondernemingen en hun Filialen in het buitenland” (Entreprises multinationales belges et leurs filiales à l’étranger)
EM :	Entreprise Multinationale (= entreprise avec au moins une filiale à l’étranger)
IDE :	Investissements Directs à l’Etranger
MPD :	Importations en provenance des zones de délocalisation
MULTIBEL :	“Multinationale ondernemingen van buitenlandse groepen in België” (Entreprises multinationales de groupes étrangers en Belgique)
PME :	Petites et Moyennes Entreprises

R&D : “Research and Development”

TIPD : Taux d’Importation en Provenance des zones de Délocalisation

(X-M)PD : Solde extérieur avec les zones de délocalisation



ANNEXES SUR DISQUETTES POUR LE CHAPITRE II : EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'UEBL

A. TABLEAU II.A.1 - (chapitre II - Annexe n° 1)

REPERAGE DES BRANCHES ET DES GROUPES DE PRODUITS EXPOSES
A LA CONCURRENCE DE 4 ZONES DE DELOCALISATION

B. TABLEAU II.A.2 - (chapitre II - Annexe n° 2)

EVOLUTION DES BRANCHES ET DES GROUPES DE PRODUITS DE
L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE DE L'U.E.B.L. **LES PLUS EXPORTES**
VERS LES 4 ZONES DE DELOCALISATION

C. TABLEAU II.A.3 - (chapitre II - Annexe n° 3)

EVOLUTION DE 1980 A 1995 DE LA PART DE CHACUNE DES 4 ZONES
DE DELOCALISATION DANS LES IMPORTATIONS TOTALES PAR
L'U.E.B.L. DE PRODUITS EXPOSES PROVENANT DE CES 4 ZONES

