

Programme SSTC de
recherches Socio-
économiques
prospectives



Services fédéraux des
affaires scientifiques,
techniques et Culturelles

Délocalisation, un élément de la dynamique industrielle

Etude sur

la délocalisation, l'innovation et l'emploi

est une collaboration entre la KUL,
l'UCL et le Bureau Federal du Plan
qui était aussi le promoteur du projet.



Bureau
Fédéral du Plan

KUL Faculteit Economische en
Toegepaste Economische
Wetenschappen

UCL Institut de recherches économiques et sociales

Bureau Fédéral du Plan, décembre 2000

**Ce rapport contient la synthèse et les
conclusions politiques de l'étude
concernant la "delocalisation,
l'innovation et l'emploi"**

**Le rapport scientifique complet peut
être consulté sur le site internet des
SSTC ou du
Bureau Fédéral du Plan**

Auteurs

prof. dr . Leo Sleuwaegen(KUL)
dr. Enrico Pennings(KUL)
Gerry Mommaerts(KUL)
Bart Van den Cruyce(BFP)
Herman Van Sebroeck(BFP)

Traitement et assistance statistiques & économétriques

Prof. dr. Henri Sneessens (UCL, IRES)
dr. Shadman-Metha Fatemeh (UCL, IRES)
Stephane Rottier (UCL,IRES)
Patrick van Bunnan (UCL,RIDER)

Préparation et encodage des enquêtes

Paul Bernard (BFP), Herman Van Sebroeck (FPB)
Hilde Spinnewyn (BFP), Ysabel Nauwelaerts (KUL)
Vincent Lepage (UCL, Rider), Bernard Massuy (UCL, BASS),
Emile Berckmans (UCL,BASS),
Ann Declerck (INS)

Révision linguistique du rapport

Chantal Vandevoorde (BFP)
Christel Castelain (BFP)

Mise en page et secrétariat

Adinda De Saeger, Brenda Breugelmans, Sylvie Daenen,
Marleen Vrancken, Rosa Van Den Bergh, Lisette Van Parys



Table des Matières

Avant-propos	1
A. Introduction	2
B. La délocalisation dans la théorie économique	4
C. Les données utilisées	6
D. Les modes de delocalisation: le rôle des investissements à l'étranger, la sous-traitance à l'étranger et les multinationales	8
1. Les investissements à l'étranger	8
2. La sous-traitance à l'étranger	11
E. Les pays et les motifs poussant à investir, à sous-traiter à l'étranger et à délocaliser avec licenciement collectif.	12
1. Investissements à l'étranger	12
2. Sous-traitance à l'étranger	14
3. Délocalisations avec licenciement collectif	15
F. Conséquences directes de la délocalisation, de la sous-traitance et des investissements à l'étranger	17
G. Les entreprises étrangères en Belgique et la dynamique industrielle	19
H. Facteurs déterminant les risques de délocalisation, de compression et de cessation d'activité d'une entreprise	21
1. Les déterminants de la délocalisation	21
2. Les déterminants de la sortie	22
3. Une comparaison entre trois formes de rationalisation: la délocalisation, la sortie et la compression des activités	23
I. Facteurs déterminant la croissance des entreprises en Belgique	24
1. Cycle de vie des entreprises et impact de l'innovation	24
2. Impact de l'intensité en capital	27
3. Echange entre l'indépendance administrative et les possibilités de croissance pour les entreprises industrielles	27
4. Rôle du niveau de formation du personnel	28

J. Conclusions politiques	29
1. Contexte général et politique	29
2. Prévoir et éviter les délocalisations ainsi que les cessations d'activité	31
3. Innovation, alliances internationales et progression de jeunes entreprises en tant que moteur de la croissance	32
4. Quelques suggestions concrètes	33



Avant-propos

A la suite d'une série de fermetures marquantes d'entreprises – des fermetures qui s'accompagnent souvent d'un déplacement des activités à l'étranger, entraînant ainsi diverses tensions sociales – une série d'études ont été réalisées dans notre pays sur la délocalisation. A deux reprises – en 1994 et 1997 - le Bureau fédéral du Plan a publié un ouvrage sur le sujet. Aujourd'hui, il clôture ce processus en rendant publics les résultats de la présente étude. La Belgique est un des pays de l'UE à avoir étudié intensivement le problème de la délocalisation. Le Rapport de la Commission européenne¹ sur la compétitivité de l'industrie européenne l'atteste. Celui-ci aborde de façon détaillée les différentes études belges sur la délocalisation.

Cette nouvelle étude doit sa réalisation à l'introduction d'un projet de recherche dans le cadre du programme de recherches socio-économiques prospectives des Services pour les affaires scientifiques, techniques et culturelles (SSTC). La proposition du Bureau fédéral du Plan de réaliser une étude en collaboration avec la KUL et l'UCL était intitulée "Analyse des développements futurs, surtout en matière d'emploi, suite aux délocalisations potentielles d'entreprises et analyse de l'influence du facteur innovation sur le déroulement du processus de délocalisation". Les termes "emploi, innovation et développements futurs" constituent toutefois la clef de voûte de cette proposition. Un jury international a marqué son accord sur le projet, qui comprenait une étude reposant sur les évolutions théoriques les plus récentes et sur une enquête réalisée auprès de 3000 entreprises. Le comité d'accompagnement a approuvé le rapport scientifique final en février 2000.

A titre d'introduction, l'on peut poser que l'étude offre une vision plus large sur le problème de la délocalisation. Le terme "délocalisation" ne mérite pas la connotation négative qui lui a été attribuée jusqu'à présent. Même si la délocalisation s'accompagne de temps à autre de conséquences sociales négatives, elle exerce également un impact positif et constitue souvent la solution la moins mauvaise. L'étude a permis d'établir une distinction entre la délocalisation, la réduction et la cessation des activités de l'entreprise. Quoi qu'il en soit, l'étude démontre clairement que la délocalisation doit être considérée comme un élément de la dynamique industrielle.

Ce texte contient la synthèse et les conclusions politiques de l'étude SSTC sur la délocalisation, l'innovation et l'emploi. Le rapport scientifique complet peut être consulté sur le site internet du Bureau Fédéral du Plan: www.plan.be dans *other publications*.

1. com (1999), n° 465

A. Introduction

Le droit, pour une entreprise privée, de décider de ses moyens de production et du lieu de déploiement de son activité est l'un des fondements du système de marché. Dans un monde où l'information est décentralisée, cette liberté de choix contribue sensiblement à l'efficacité de la production. La présente étude part de ce principe et ne remet jamais en question cette liberté.

Ce principe implique que les pouvoirs publics ne peuvent pas directement intervenir dans une délocalisation, laquelle se définit comme suit: un transfert d'activités (ou d'une partie de celles-ci) à l'étranger organisé par une entreprise belge ou par la société mère (étrangère). Ce concept a fait l'objet d'une approche empirique par le biais, d'une part, de données rassemblées dans le cadre d'une enquête menée auprès de 3.000 entreprises et, d'autre part, de données sur des entreprises ayant procédé à un licenciement collectif. Les données de l'enquête englobent aussi des transferts sans diminution (nette) de l'emploi en Belgique. Quant aux autres données, elles se limitent aux délocalisations avec pertes d'emploi en Belgique.

Si les pouvoirs publics ne peuvent intervenir en interdisant les délocalisations et s'il s'avère encore moins opportun d'ériger toutes sortes de barrières (telles que des limitations d'exportation de capitaux, l'interdiction d'importation, etc.), il importe, le cas échéant, de mieux prévoir les délocalisations afin d'éviter ou du moins de mieux faire face au mécontentement social qui s'ensuit. C'est souhaitable car les délocalisations entraînent des pertes d'emploi, principalement dans l'industrie. Au cours de la période 1990-1995¹, près de 15.000 emplois, soit 28% des pertes d'emploi dues à un licenciement collectif dans l'industrie, disparaissaient en raison d'une délocalisation. Dans les services, le nombre d'emplois concernés s'élevait à 2.340, ce qui représente 6% des pertes d'emploi enregistrées à la suite d'un licenciement collectif. Plus récemment, des délocalisations ont eu un grand impact direct sur l'emploi.

En outre, les délocalisations ne sont pas également réparties entre les différents secteurs et entreprises. Elles sont généralisées mais certains secteurs sont plus sévèrement touchés que d'autres, ce qui modifie la structure de l'économie. A l'échelle de l'entreprise, les délocalisations sont plus fréquentes dans les grandes entreprises multinationales, innovatrices et à forte intensité de main-d'oeuvre. La relation avec l'innovation présente un paradoxe intéressant. Nous démontrons que les entreprises innovatrices engrangent, en Belgique, de meilleures performances en matière de croissance d'emploi et (surtout) de croissance de valeur ajoutée. Puisque ces entreprises investissent plus régulièrement à l'étranger, elles transfèrent plus souvent aussi des activités à l'étranger via ce canal.

Toutefois, les investissements à l'étranger des entreprises belges ne constituent pas le seul canal de délocalisation. Les délocalisations, telles que celle de Renault Vilvoorde, peuvent également être organisées par des sociétés mères étrangères. De même, les contrats de sous-traitance avec l'étranger donnent souvent lieu à des transferts de production.

1. Voir chapitre 3

On perçoit encore de manière trop unilatérale les délocalisations comme le transfert d'activités vers les pays pauvres parce que le coût de la main-d'oeuvre y est plus avantageux. Il s'agit là d'une image tronquée! La plupart des déplacements d'activités à partir et vers la Belgique se font au départ et à destination d'autres pays de l'UE et - par extension - d'autres pays riches. Outre le coût salarial, d'autres éléments jouent également un grand rôle: l'accès au marché local, les avantages fiscaux ainsi que le know-how.

Dans la présente étude, les délocalisations sont explicitement situées dans le cadre élargi de la mondialisation. Celle-ci ne concerne pas uniquement l'intégration croissante des marchés et la croissance des importations et des exportations, elle a également trait à l'internationalisation (l'eupéanisation) de la production. Dans cette perspective, les délocalisations sont étroitement liées à la réduction ou la cessation d'activités d'établissements décidées par des multinationales. Le but de celles-ci étant de réaliser des économies d'échelle en réduisant le nombre d'établissements avec une production semblable dans différents pays.

L'image ainsi décrite de la délocalisation gagne en pertinence. Parmi les multinationales actives dans l'Espace économique européen, on observe un processus permanent de rationalisation visant à réduire de plus en plus le nombre d'établissements créant la valeur ajoutée. Par conséquent, des établissements situés dans les zones centrales, telles que la Belgique, mais aussi dans d'autres zones périphériques (comme le Sud de l'Italie) disparaissent et l'activité est intensifiée dans d'autres. Si des établissements disparaissent, d'autres viennent s'implanter (dans de nouveaux secteurs ou non) ou peuvent agrandir. C'est certainement le cas dans les zones centrales.

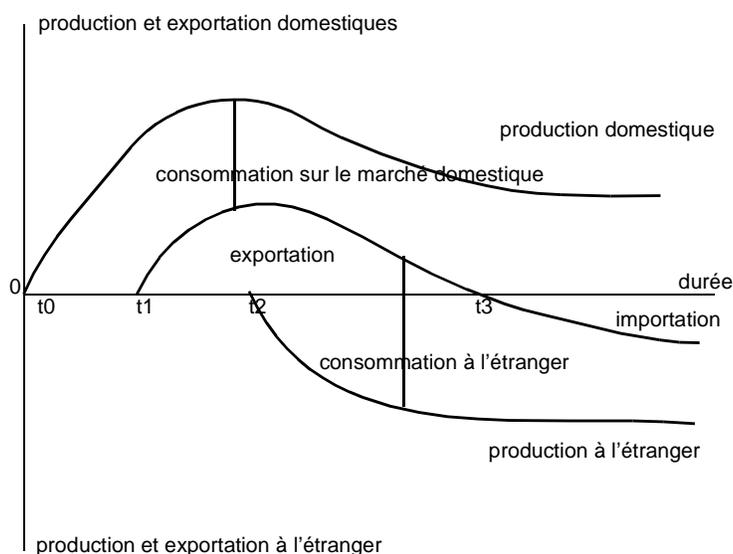
Dans ce jeu, un pays ou une région peut y gagner ou perdre selon que l'implantation, ou la sortie d'entreprises ou encore la réduction de leurs effectifs jouent un rôle prépondérant dans l'emploi ou dans la création de valeur ajoutée. Cette étude se penche sur les facteurs ralentissant la délocalisation (tels que les coûts fixes, l'insécurité, etc.). Une politique visant à inciter les multinationales à procéder à suffisamment de nouveaux investissements est une alternative possible. Il est important que des multinationales réalisent de nouveaux investissements parce que ceux-ci débouchent sur de nouvelles technologies et autres innovations. Plus généralement, l'on estime que les jeunes entreprises (également purement nationales) connaissent une plus forte croissance de la production et de l'emploi. Ce résultat empirique récurrent est corroboré dans la présente étude.

Cette synthèse décrit, en premier lieu, la vision de la délocalisation dans la théorie économique ainsi que les sources de données utilisées pour traiter ce sujet. Le premier résultat présenté, tel qu'il ressort de l'enquête SSTC, concerne les relations empiriques observées entre les délocalisations, les investissements à l'étranger, la sous-traitance à l'étranger et le licenciement collectif. La partie E traite des pays et des motifs des entreprises qui investissent, sous-traitent à l'étranger avec délocalisation. Ensuite sont abordées les conséquences sociales des délocalisations et des licenciements collectifs. La partie G précise le rôle important joué par les multinationales étrangères dans les rationalisations et les délocalisations à destination et au départ de la Belgique. Dans la partie H, on aborde le sujet des déterminants de la délocalisation, de la cessation et de la compression d'activité d'une entreprise, tels qu'ils ressortent de l'analyse économétrique. Enfin, les facteurs déterminant la croissance des entreprises en Belgique sont énumérés dans la partie I. Dans la partie J on formule des conclusions.

B. La délocalisation dans la théorie économique

Traditionnellement, la répartition géographique des activités s'explique à l'aide du modèle de cycle de vie du produit. Selon ce modèle, les activités sont transférées dans des pays où les coûts salariaux sont moins élevés pendant la phase du cycle de vie au cours de laquelle la standardisation apparaît. La figure ci-après illustre le cycle de vie classique du produit d'une entreprise. Le cycle commence par la conception du produit, suivie de la commercialisation (t_0), de l'expansion, de l'exportation (t_1) et enfin des investissements étrangers pouvant s'accompagner d'une délocalisation (t_2). La production à l'étranger est d'abord axée sur le marché mais, au fur et à mesure que le processus de production se standardise, les coûts de production (dont font partie les coûts salariaux) jouent un rôle de plus en plus important.

FIGURE 1 - Cycle de vie du produit



Source: Adapté sur base de Neil Hood et Stephen Young (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Longman, London, p 61

En commercialisant sans cesse de nouveaux produits, les entreprises des pays riches peuvent éviter que l'ensemble de leurs activités domestiques ne suivent la tendance à la baisse de la production domestique d'un produit donné. Les résultats de l'étude confirment l'importance des innovations de produit radicales pour la croissance de la valeur ajoutée (voir plus loin).

Cependant, en raison des avantages d'échelle de plus en plus importants et d'une plus grande flexibilité géographique, la mondialisation observée ces dernières décennies a donné naissance à un modèle de répartition géographique des activités plus complexe que celui illustré dans la figure ci-dessus. Les entreprises pensent de plus en plus souvent en termes de réseaux multinationaux, selon lesquels les mêmes activités ne sont plus dupliquées dans différents pays mais plutôt intégrées. Grâce à cette méthode propre à l'économie mondiale actuelle, la

recherche tout comme une partie de la production peuvent s'effectuer par exemple via la sous-traitance – partielle ou totale – dans d'autres pays. La délocalisation est inévitable si l'on veut aboutir à une chaîne d'offre mondiale. Les entreprises multinationales (EMN) sont les premières à anticiper ce phénomène en regroupant leurs activités dans un nombre limité d'implantations.

Cette nouvelle interprétation est importante pour la délocalisation à partir de la Belgique. C'est ce qui ressort, d'une part, du fait que la plupart des délocalisations s'accompagnent d'un déplacement d'activités vers nos pays voisins et, d'autre part, de l'importance du motif "restructuration, stratégie de mondialisation" pour une délocalisation. Cette nouvelle interprétation implique également que la délocalisation constitue de plus en plus souvent un processus bilatéral entre pays développés. Auparavant, il s'agissait surtout d'un processus unilatéral déclenché par les pays développés à la recherche de facteurs de production dont les coûts étaient moins élevés dans les pays moins développés.

L'intégration géographique de réseaux offre donc de nombreuses possibilités à la Belgique en raison de sa situation géographique centrale et de son infrastructure. Dans cette optique, la Belgique pourrait agir en tant que plate-forme pour la production et l'exportation et ainsi couvrir le marché européen ou mondial. La délocalisation "sortante", la compression et la cessation des activités d'une entreprise sont des restructurations "négatives". D'un autre côté, la délocalisation "entrante", la création d'une entreprise et la croissance de l'activité de celle-ci sont des processus d'adaptation "positifs".

Le tableau qui suit tient compte des avantages compétitifs de l'entreprise ainsi que des avantages liés à la production en Belgique. Il démontre que, lorsque l'entreprise dispose de nombreux avantages compétitifs mais que son implantation en Belgique constitue un désavantage, cette entreprise est candidate à la délocalisation. Par contre, lorsque l'entreprise ne dispose d'aucun avantage compétitif, elle est assurément destinée à disparaître. Si l'implantation de l'entreprise en Belgique présente pour certaines de ses activités un net avantage par rapport à la concurrence, l'entreprise attirera les investisseurs étrangers.

TABLEAU 1 -Dynamique industrielle et avantages par rapport à la concurrence internationale

		Avantages compétitifs transférables d'entreprises belges (technologie, marketing, organisation, ...)	
		Faible	Fort
Avantages liés à la production en Belgique	Fort	Implantation d'entreprises étrangères	Création et croissance d'entreprises belges
	Faible	Cessation d'activité	Délocalisation d'activités (partielle)

C. Les données utilisées

Différentes sources de données ont été exploitées pour mesurer le phénomène de la délocalisation. Seules les principales sont présentées dans ce document.

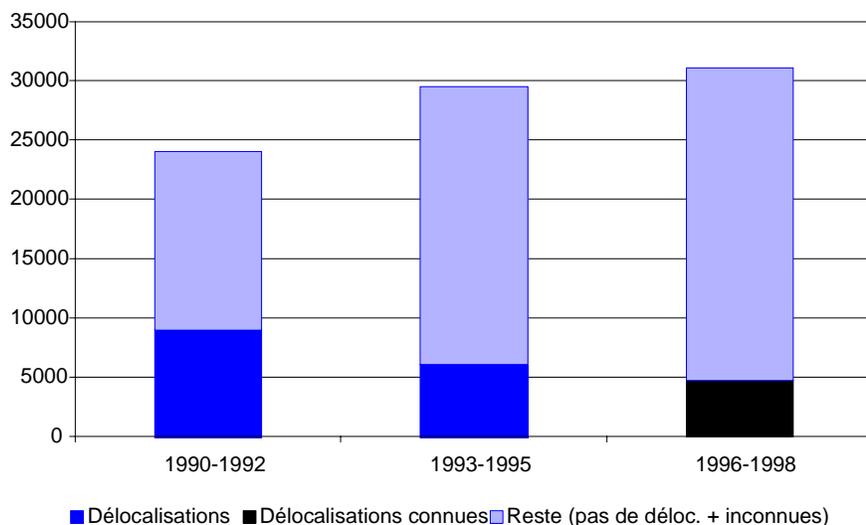
La première source est une enquête écrite réalisée en janvier 1997 auprès de 3000 entreprises belges ("l'enquête SSTC"). 50% des entreprises composant l'échantillon étaient des multinationales. Il s'agit plus précisément d'entreprises dont la société mère ou la filiale était une entreprise étrangère. Pour chaque cellule, définie par un ordre de grandeur et un secteur, l'échantillon comprenait un nombre égal d'entreprises multinationales et nationales, ceci afin de garantir une comparabilité maximale entre entreprises multinationales et entreprises nationales. Etant donné qu'en réalité, le nombre de multinationales était nettement inférieur à celui des autres entreprises et que les multinationales sont souvent de grandes entreprises industrielles, les multinationales et les grandes entreprises industrielles étaient surreprésentées dans l'échantillon par rapport à la population totale.

Les questions de l'enquête portaient sur les investissements et la sous-traitance à l'étranger, sur la délocalisation de produits et de processus innovateurs récents (10 dernières années) et sur la substitution de la production par l'importation. L'enquête se penchait également sur l'importance et la nature des innovations réalisées par une entreprise durant la période 1990-1996 ainsi que sur l'impact des innovations et des investissements à l'étranger sur l'emploi. Nous avons reçu les réponses de 466 entreprises, ce qui équivaut à un degré de participation de 16%.

Les déplacements d'activité renseignés via cette enquête n'impliquent pas automatiquement une perte d'emploi dans l'entreprise en Belgique. Il est également important de noter que tous les participants devaient nécessairement être des entreprises ayant exercé leurs activités jusqu'à la fin 1996. En raison de son objet, cette enquête ne fournit des informations que sur les délocalisations *partielles*, en d'autres termes, des délocalisations opérées par des entreprises continuant à exercer une partie de leurs activités en Belgique.

Aux fins d'obtenir des données sur les cessations d'activité résultant ou non de délocalisations, l'on s'est également fondé sur des données relatives aux entreprises ayant procédé à un licenciement collectif. Toutes les entreprises comptant au moins 20 travailleurs sont obligées d'informer les services régionaux pour l'emploi tels que l'ONEM, le FOREM, L'ORBEM du licenciement d'au moins 10% de leur personnel. Ces services ont transmis ces informations au Bureau fédéral du Plan. Au cours de la période 1990-1998, 712 employeurs industriels belges ont opéré un licenciement collectif, ce qui au total représente une perte de quelque 84.600 emplois. La figure ci-dessous montre comment ces licenciements sont ventilés dans le temps.

FIGURE 2 - Pertes d'emploi à la suite de licenciements collectifs dans l'industrie¹⁻²



Source: données sur les licenciements collectifs et enquête syndicats

Les chiffres relatifs à la perte d'emplois à la suite de licenciements collectifs démontrent que l'industrie belge a subi une restructuration importante. Au cours de la période 1990-1998, 15% des employeurs industriels comptant au moins 20 membres du personnel ont procédé à un ou plusieurs licenciements collectifs. Ces licenciements ont, dans leur ensemble, touché 15% des emplois dans ce groupe d'entreprises.

D'importantes informations supplémentaires sur les causes de licenciement collectif et le lien avec la délocalisation ont été obtenues via une enquête réalisée auprès de représentants syndicaux dans les entreprises ayant opéré un licenciement collectif entre 1990 et 1995. Cette enquête a permis de déterminer que 28% des pertes d'emploi suite à un licenciement collectif opéré dans l'industrie au cours de la période 1990-1995 étaient dus à la délocalisation. Dans les secteurs tertiaires, la délocalisation est à l'origine de moins de 10% des licenciements collectifs³.

17% des licenciements collectifs dans l'industrie étaient imputables aux délocalisations opérées au cours de la période 1990-1995. Ces licenciements collectifs avec délocalisation représentaient cependant 28% des pertes d'emploi, soit un chiffre supérieur à 17% parce que les délocalisations sont plus fréquentes dans les grandes entreprises et les multinationales.

1. Par industrie, l'on entend ici l'industrie de transformation: il s'agit des secteurs nace-Bel 15 à 37.
2. Il n'existe aucune donnée d'enquête relative à la période 1996-1998, de sorte que les pertes d'emploi à la suite de délocalisations sont certainement sous-évaluées. Le tableau tient uniquement compte d'un certain nombre de cas connus (tels que Renault Vilvoorde, Levi Strauss et Boston Scientific).
3. A l'exception du commerce de gros et des intermédiaires commerciaux, où les délocalisations sont responsables de 25% des pertes d'emploi par licenciement collectif.

D. Les modes de délocalisation: le rôle des investissements à l'étranger, la sous-traitance à l'étranger et les multinationales

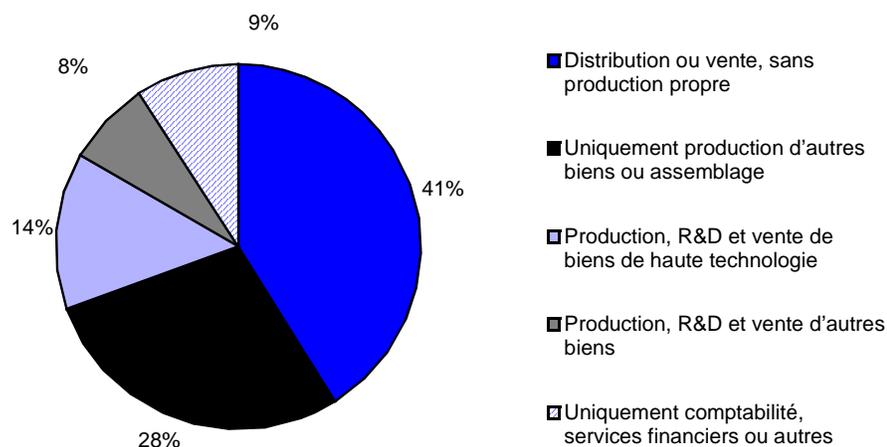
L'enquête SSTC a permis d'étudier les modes de transfert d'activités de la Belgique à l'étranger. A ce sujet, une attention toute particulière a été accordée au rôle des investissements effectués directement par les entreprises belges à l'étranger, à l'influence de la sous-traitance à l'étranger et à l'appartenance à un groupe multinational.

1. Les investissements à l'étranger

Il est question d'un investissement à l'étranger à partir du moment où une entreprise belge participe pour plus de 10% du capital à la création d'une filiale ou effectue un investissement important dans des filiales ou succursales étrangères existantes. Le rachat d'une entreprise ou la présence d'une joint venture à l'étranger font également partie de cette catégorie.

Les investissements à l'étranger réalisés par les entreprises ayant participé à l'enquête SSTC portent aussi bien sur des services que sur des activités industrielles. La figure qui suit illustre la composition de ces investissements selon la nature des activités dans lesquels les investissements ont été réalisés.

FIGURE 3 - Nature des activités dans lesquelles les entreprises investissent à l'étranger (composition des 198 investissements effectués par 75 entreprises durant la période 1990-1996)



Source: enquête SSTC

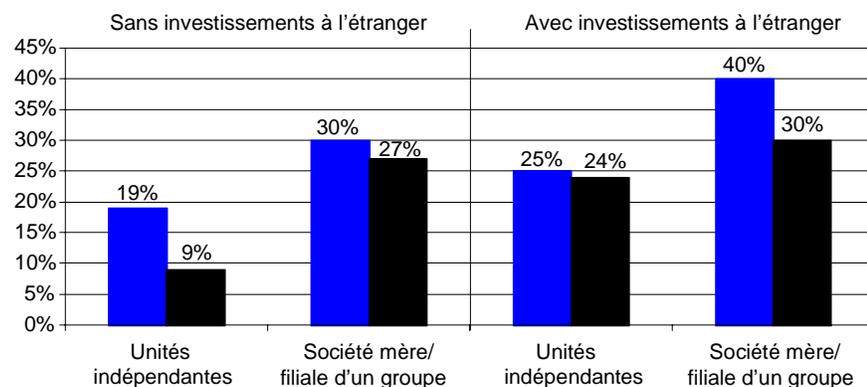
Au vu de la figure, il est important de constater qu'une proportion considérable (41%) des investissements porte uniquement sur la distribution ou les activités de vente. 28%+8% des investissements portent sur la production de biens autres que ceux de haute technologie et 14% sur la production de biens de haute technologie. Seuls 9% des investissements portent sur des activités de services hors vente.

Il ne faut pas confondre investissement à l'étranger et délocalisation. Selon les résultats d'une enquête réalisée par le Bureau fédéral du Plan en 1997, la délocalisation concerne 25% des filiales ou succursales d'entreprises belges exerçant une activité industrielle à l'étranger. Dans les 75% restants, il est principalement question d'expansion ou d'une présence à l'étranger inévitable en raison du marché local ou des matières premières locales.

Dans l'enquête SSTC, le thème de la délocalisation a été abordé par deux questions sur "la substitution de la production par l'importation" et sur "le transfert des innovations réalisées ces 10 dernières années" respectivement. La figure 4 démontre que la probabilité d'une substitution de la production par l'importation et celle d'un transfert d'innovations est influencée positivement par la présence d'investissements propres à l'étranger, mais aussi par le fait que l'entreprise appartient à un groupe international.

Dans le cas des entreprises ne faisant pas partie d'un groupe, le fait que l'entreprise ait réalisé des investissements à l'étranger revêt une importance non négligeable. Si c'est le cas, les possibilités de transfert d'innovations passent de 9% à 24%. Quant on se concentre sur les filiales qui jouissent d'un pouvoir de décision quant aux investissements à l'étranger (ce qui n'est pas illustré par le graphique), ces investissements font croître les possibilités de transfert d'innovations de 12% à 30%.

FIGURE 4 - Influence de l'appartenance à un groupe et des investissements à l'étranger entre 1990 et 1996 sur le déplacement d'activités à l'étranger



- Probabilité de remplacement de la production en Belgique par l'importation en 1990-1995
- Probabilité de transfert à l'étranger d'activités résultant d'innovations de ces 10 dernières années

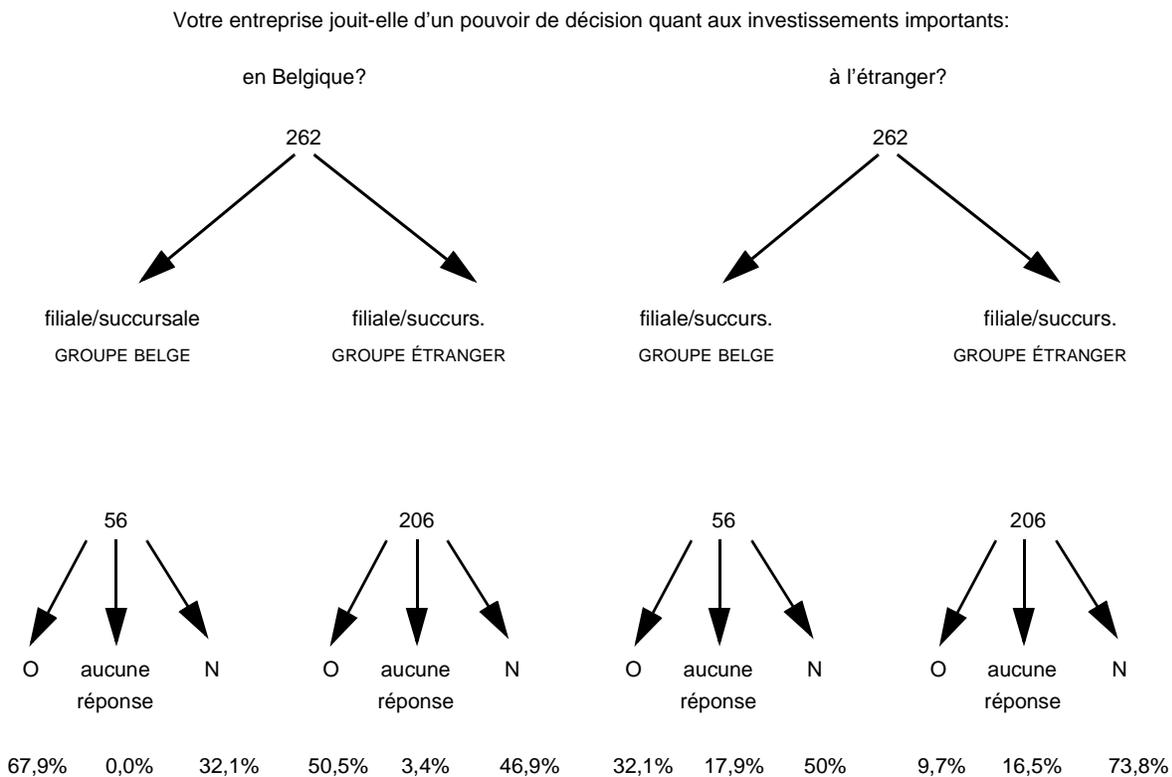
Source: enquête SSTC

Toutefois, une entreprise belge ne doit pas nécessairement elle-même investir à l'étranger pour pouvoir procéder à une délocalisation. Cet investissement peut également avoir été effectué par sa société mère belge ou étrangère. L'enquête SSTC révèle que, sur toutes les filiales belges appartenant à des groupes industriels n'ayant pas réalisé d'investissement propre à l'étranger, 27% ont transféré leurs propres innovations à l'étranger et 30% ont substitué la production en Belgique par l'importation au cours de la période 1990-1995.

Il est important d'observer que 74% des filiales belges d'entreprises multinationales étrangères affirment ne pas pouvoir décider d'investissements importants à l'étranger. L'enquête révèle également que seules 50,5% de ces filiales jouissent d'un pouvoir de décision quant aux investissements importants en Belgique. Ce facteur joue un rôle prépondérant dans le débat sur l'ancrage des sociétés. En revanche, les entreprises industrielles appartenant à un groupe multinational semblent connaître une croissance plus importante en termes de valeur ajoutée et d'emploi et sont également plus innovatrices (voir plus loin).

Avec une proportion de 262 sur 466, les succursales et filiales de groupes sont fortement représentées dans l'enquête SSTC. 15% de ces sociétés déclarent avoir effectué des investissements à l'étranger entre 1990 et 1996. Cette proportion est de 21% dans le cas des entreprises n'appartenant pas à un groupe et de 86% pour ce qui est des sociétés mères de groupes.

FIGURE 5 - Pouvoir de décision des filiales/ succursales dans le cas d'investissements importants (management)

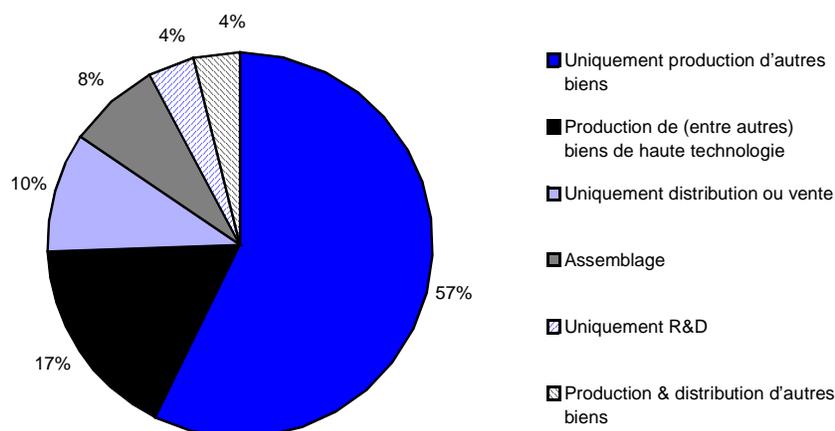


Source: enquête SSTC

2. La sous-traitance à l'étranger

Les entreprises ayant répondu à l'enquête préféraient sous-traiter à l'étranger (35%) plutôt que d'investir elles-mêmes à l'étranger (27%). Selon l'enquête SSTC, sous-traiter à l'étranger revenait à sous-traiter des activités à une entreprise étrangère, et ce tant pour la fabrication que pour les pièces détachées. Au cours de la période 1990-1996, la sous-traitance concernait principalement la production de biens à haute valeur technologique ou autres.

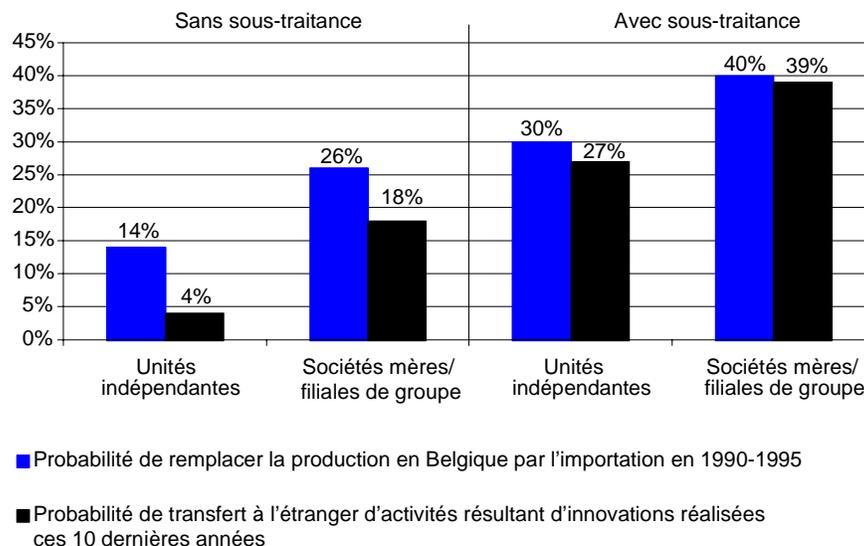
FIGURE 6 - Nature des activités sous-traitées au cours de la période 1990-1996
(339 sous-traitances par 116 entreprises belges – taux de réponse=70%)



Les délocalisations partielles sont plus fréquentes dans les entreprises qui sous-traitent à l'étranger¹. Dans le cas des unités indépendantes dans l'industrie, la sous-traitance fait passer de 14% à 30% le pourcentage des risques de substitution de la production par l'importation durant la période 1990-1995. Dans les filiales ou les sociétés mères de groupes, la sous-traitance fait passer cette proportion de 26% à 40%. L'on observe un résultat similaire pour le transfert des innovations à l'étranger au cours des 10 années précédant 1996. Ce pourcentage passe de 4% pour les unités indépendantes sans sous-traitance à 39% dans le cas des membres de groupes ayant recours à la sous-traitance.

1. Les délocalisations complètes n'ont pas été reprises dans l'enquête réalisée auprès des 3000 entreprises vu que seules les entreprises encore actives en Belgique ont été interrogées.

FIGURE 7 - Relation entre l'appartenance à un groupe et la sous-traitance à l'étranger et le déplacement d'une partie des activités à l'étranger



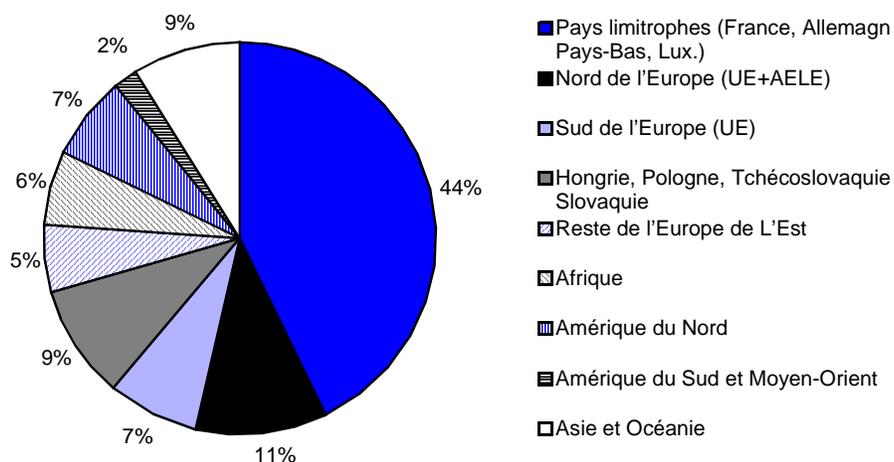
Source: enquête SSTC

E. Les pays et les motifs poussant à investir, à sous-traiter à l'étranger et à délocaliser avec licenciement collectif.

1. Investissements à l'étranger

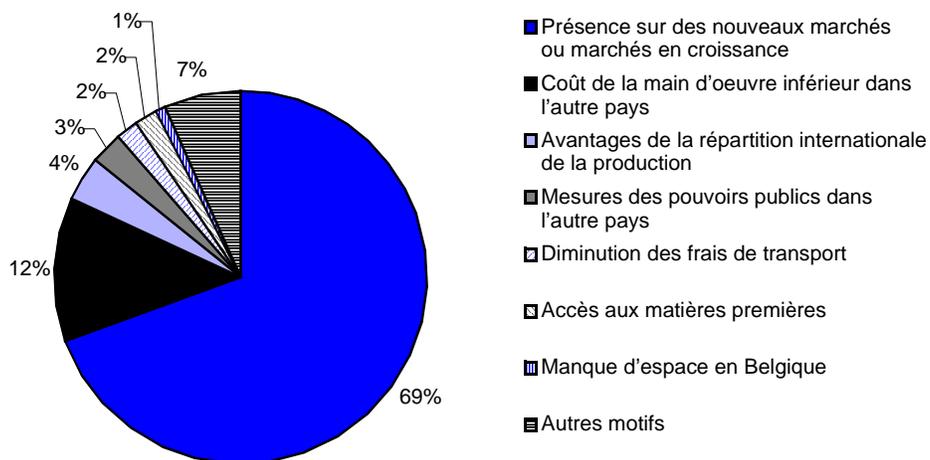
Les entreprises belges investissent souvent en Europe (à raison de 44% dans nos pays limitrophes). Ces investissements sont principalement axés sur un meilleur accès au marché local. Tel est le principal motif invoqué par 70% des entreprises. Viennent ensuite les coûts salariaux. Seules 12% des entreprises participantes ayant investi à l'étranger citent les coûts salariaux comme principal motif.

FIGURE 8 - Pays dans lesquels les entreprises ont investi au cours de la période 1990-1996i



Source: enquête SSTC

FIGURE 9 - Principales raisons qui poussent les entreprises à investir à l'étranger (pour 105 entreprises belges)

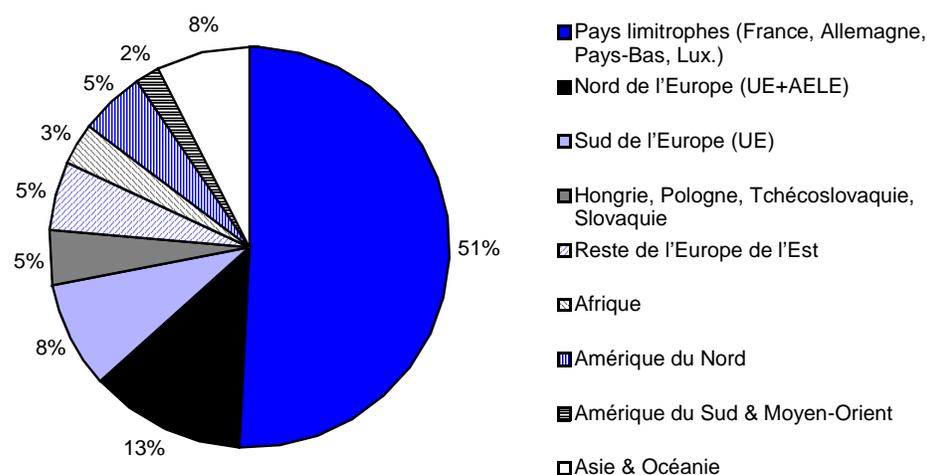


Source: enquête SSTC

2. Sous-traitance à l'étranger

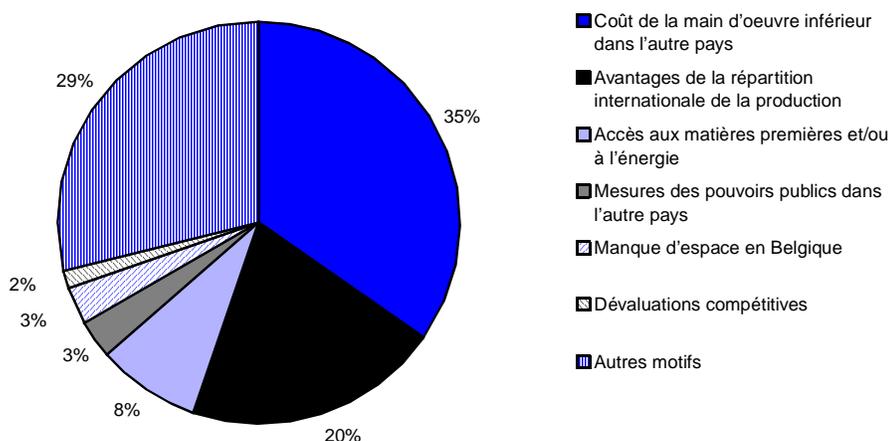
La proximité de la Belgique joue un plus grand rôle pour la sous-traitance que pour les investissements. 51% des contrats de sous-traitance proviennent des pays voisins. Néanmoins, les coûts salariaux constituent la principale raison qui pousse les entreprises à sous-traiter à l'étranger. C'est du moins le principal motif invoqué par 35% des entreprises ayant opté pour ce type de sous-traitance. 21% des entreprises citent "les avantages que présente la répartition internationale de la production". Ceci confirme la théorie de la mondialisation (ou européenisation) de l'organisation de la production.

FIGURE 10 - Pays auxquels les activités ont été sous-traitées, période 1990-1996
(461 contrats de sous-traitance dans 159 entreprises belges –
taux de réponse=96%)



Source: enquête SSTC

FIGURE 11 - Principales raisons poussant les entreprises à sous-traiter à l'étranger



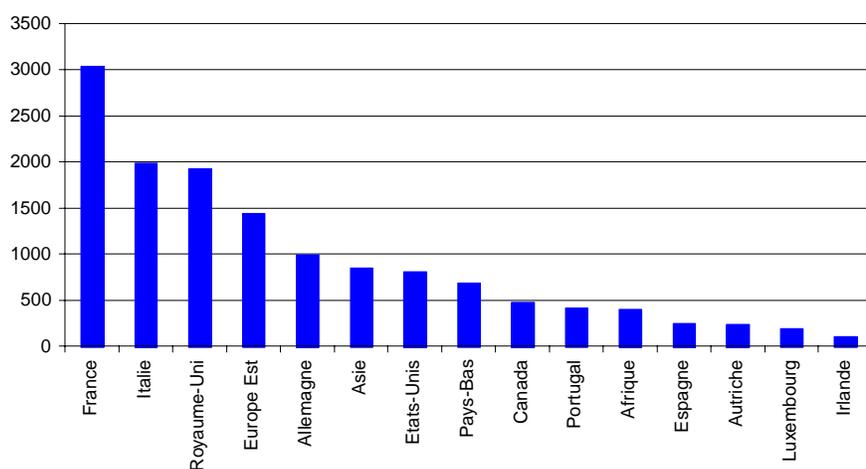
Source: enquête SSTC

3. Délocalisations avec licenciement collectif

Nous nous sommes également penchés sur la destination des délocalisations ayant entraîné un licenciement collectif en Belgique. Pour ce qui est des délocalisations avec licenciements collectifs dans l'industrie durant la période 1990-1995, les principaux pays étaient (par ordre d'importance): la France, l'Italie et le Royaume-Uni. Ces trois pays étaient suivis par les pays d'Europe de l'Est.

Ces résultats indiquent que les délocalisations s'inscrivent dans le cadre d'une réorganisation de la production à l'échelle européenne. A ce sujet, les autres facteurs qui interviennent sont les coûts salariaux mais également des arguments tels que les avantages d'échelle, l'accès au marché, les subventions et les avantages fiscaux. L'importance de nos pays voisins en tant que destination des délocalisations est l'argument le plus convaincant pour affirmer que les délocalisations à partir de la Belgique s'inscrivent généralement dans le cadre d'une restructuration de la production (par les EMN) au sein de l'Union européenne.

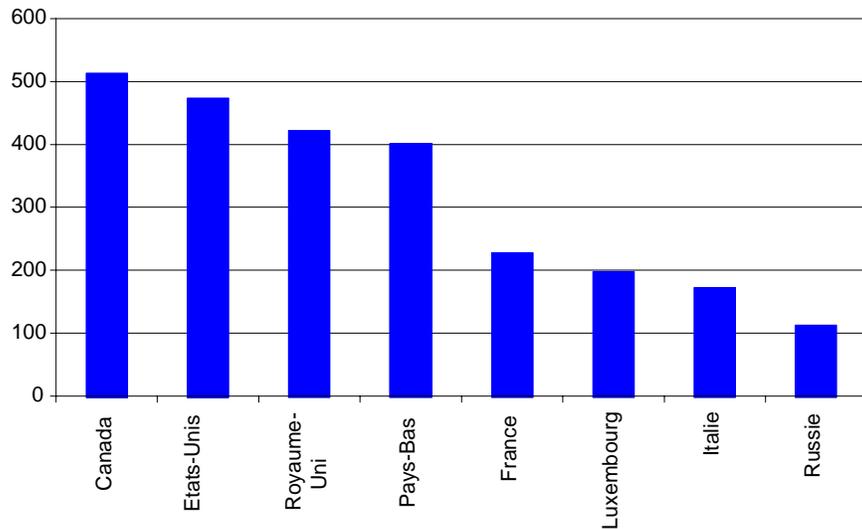
FIGURE 12 - Pays de destination des délocalisations avec licenciement collectif dans l'industrie (d'après le nombre d'emplois concernés) 1990-1995



Source: enquête réalisée auprès des représentants syndicaux

Dans le cas de la délocalisation dans les secteurs tertiaire et commercial, d'autres pays occupent une place plus prépondérante. Les pays anglophones et les Pays-Bas - qui ont opéré une dérégulation radicale - sont relativement plus importants pour ce qui est de la délocalisation des services. Cette donnée révèle non seulement une différence de spécialisation entre les pays mais également une importance moins marquée de la proximité de la Belgique pour la délocalisation des services. Le nombre d'employeurs des secteurs tertiaire et commercial (28) ayant opéré des délocalisations avec licenciement collectif était néanmoins limité durant la période 1990-1995.

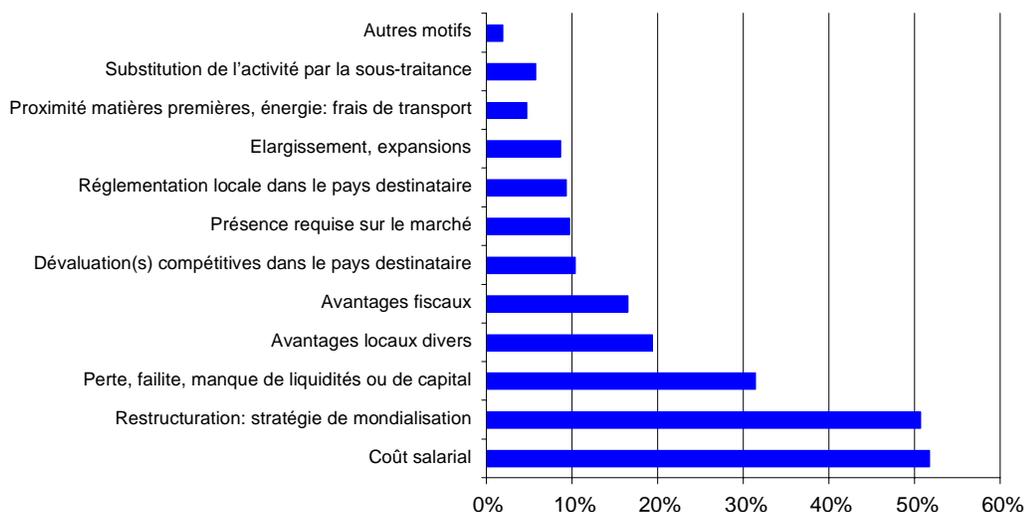
FIGURE 13 - Pays de destination des délocalisations avec licenciement collectif dans les secteurs tertiaire et commercial (d'après le nombre d'emplois concernés) 1990-1995



Source: enquête réalisée auprès des représentants syndicaux

La figure ci-après illustre les principales raisons qui incitent, de l'avis des représentants syndicaux, les entreprises à opter pour une délocalisation avec licenciement collectif. Dans 52% des cas, les coûts salariaux élevés en Belgique constituent un des trois principaux facteurs qui incitent les entreprises à opérer une délocalisation. Le motif "restructuration, stratégie de mondialisation" constitue cependant un facteur presque aussi important que les coûts salariaux.

FIGURE 14 - Motifs incitant les entreprises à opter pour un licenciement collectif avec délocalisation



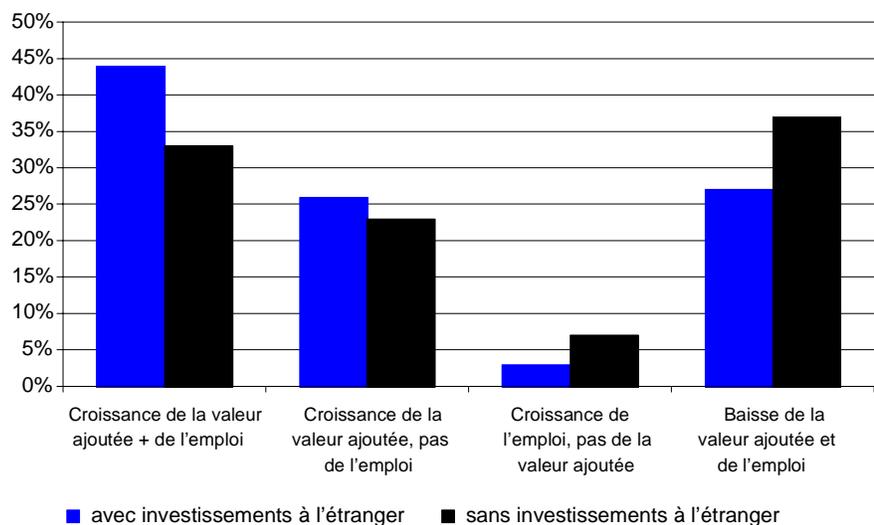
Source: enquête réalisée auprès des représentants syndicaux

F. Conséquences directes de la délocalisation, de la sous-traitance et des investissements à l'étranger

La relation positive qui existe entre la sous-traitance à l'étranger, les investissements à l'étranger et la délocalisation ne doit pas être mal interprétée. Parmi les entreprises ayant répondu à l'enquête SSTC, ni les entreprises ayant sous-traité à l'étranger ni celles ayant délocalisé leurs activités n'ont mentionné de croissance limitée en matière de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée ou d'emploi en Belgique. C'est ce qui ressort des estimations fournies par les entreprises participantes et des analyses de corrélation effectuées sur base de variables réelles.

Les entreprises belges ayant réalisé des investissements à l'étranger ont connu une croissance nettement *plus importante* en termes de chiffre d'affaires et d'emploi en Belgique (voir figure ci-jointe) et ont également consenti, selon toute vraisemblance, à davantage d'investissements en Belgique. Selon les entreprises participantes, les investissements à l'étranger ont entraîné une augmentation des volumes aussi bien des exportations que des importations.

FIGURE 15 - Classification selon la croissance de la valeur ajoutée et de l'emploi durant la période 1991-1995 des entreprises avec et sans investissements à l'étranger



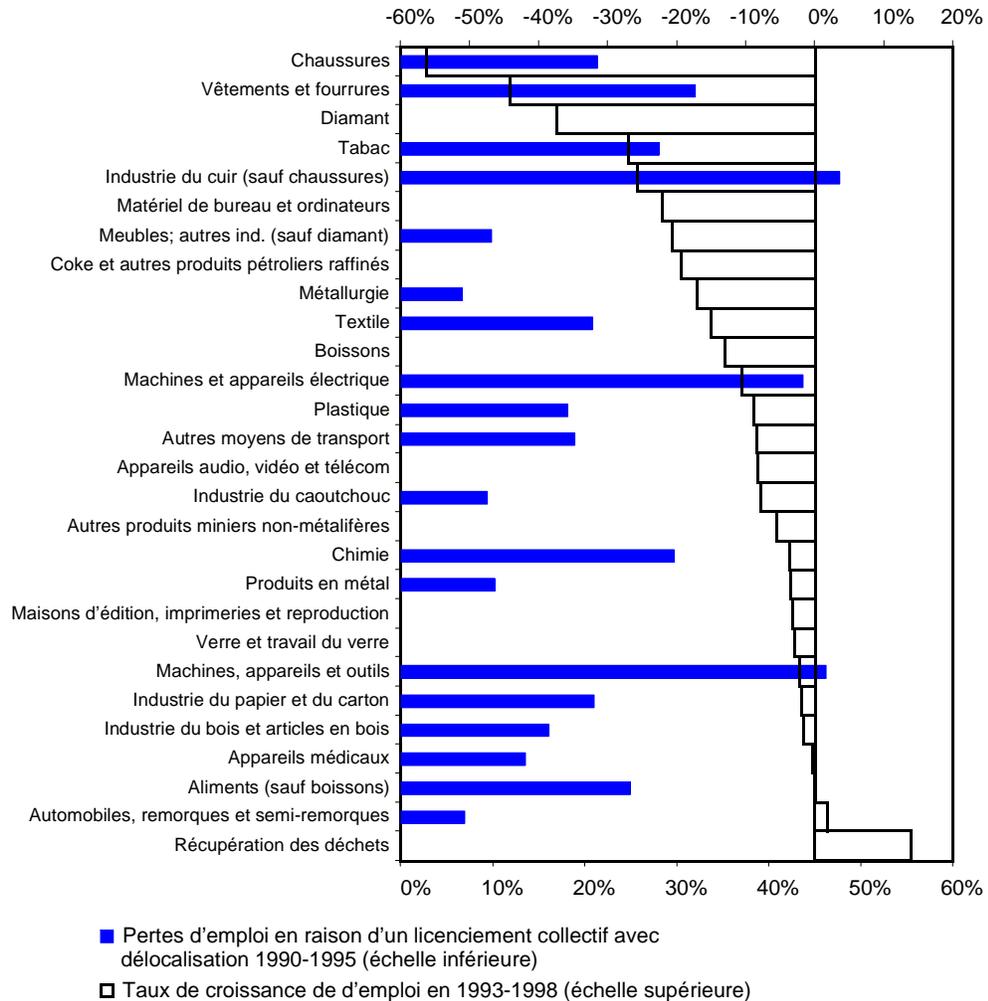
Source: enquête SSTC

Dans le cas de nombreuses entreprises, le déplacement des activités à l'étranger n'a pas entraîné de perte nette d'emplois en Belgique¹, ou du moins pas plus que dans les entreprises comparables n'ayant pas effectué de délocalisation². Grâce à l'augmentation des exportations, les investissements à l'étranger ont même eu un effet net favorable sur la production en Belgique³ et s'inscrivent dans le cadre de la stratégie mise en oeuvre par plusieurs entreprises belges performantes.

1. Il est toutefois possible que les entreprises aient substitué les travailleurs peu qualifiés par des travailleurs qualifiés.
2. La quasi-totalité des branches industrielles ont connu une régression de l'emploi dans les années '90.
3. C'était du moins l'estimation des entreprises ayant participé à l'enquête SSTC.

Ce phénomène n'empêche pas que plusieurs délocalisations opérées dans le courant des années '90 - principalement dans des entreprises industrielles - aient bel et bien entraîné des pertes d'emploi en Belgique (ce qui est beaucoup moins souvent le cas dans les secteurs commercial et tertiaire). Durant la période 1993-1998, un nombre limité de branches d'activité au sein de l'industrie de transformation a subi des pertes d'emploi relativement importantes à la suite de délocalisations et de licenciements collectifs (voir figure ci-après). Les secteurs touchés par ce phénomène sont les industries du cuir, du tabac, du vêtement, de la fourrure et de la chaussure.

FIGURE 16 - Croissance de l'emploi durant la période 1993-1998 par rapport à l'importance de la délocalisation durant la période 1990-1995 dans les entreprises comptant au moins 20 travailleurs

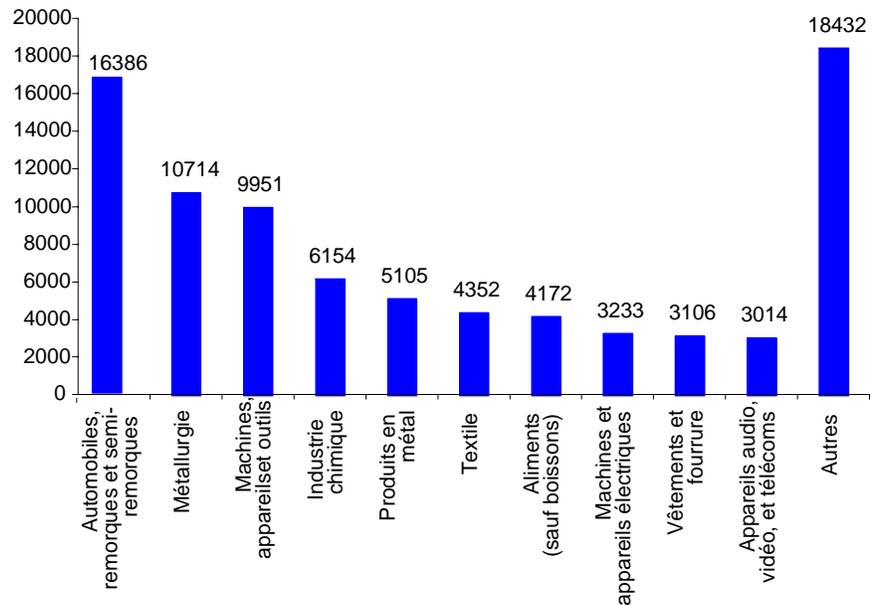


Source: enquête réalisée auprès des représentants syndicaux et données ONSS sur les entreprises comptant au moins 20 travailleurs

Dans d'autres branches d'activité industrielles, la diminution nette de l'emploi est faible, et ce malgré un nombre de licenciements collectifs - avec ou sans délocalisation - relativement important. A titre d'exemples, citons la fabrication et l'assemblage de voitures, la fabrication de machines, d'appareils et d'outils. Au sein de l'industrie, ce sont ces deux secteurs qui subissent la majeure partie des pertes d'emploi suite aux licenciements collectifs (voir figure suivante). Cependant, l'évolution de l'emploi qu'ils connaissent est moins défavorable que dans les autres branches d'activité.

Au niveau de l'entreprise, l'on ne constate aucune différence entre l'impact sur l'emploi des licenciements collectifs avec délocalisation et celui des licenciements collectifs sans délocalisation. En moyenne, un licenciement collectif entraîne une diminution d'un tiers des travailleurs de l'entreprise concernée. Cette moyenne comprend les cas dans lesquels le licenciement collectif entraîne la cessation de toutes les activités de l'entreprise. Les licenciements collectifs sont moins fréquents dans les petites entreprises mais, lorsqu'ils ont lieu, leur impact sur l'emploi est beaucoup plus important.

FIGURE 17 - Pertes d'emploi à la suite de licenciements collectifs dans les branches d'activité industrielles durant la période 1990-1998 (total: 84 619)



Source: Données sur les licenciements collectifs fournies par l'ONEM, le FOREM, l'ORBEM.

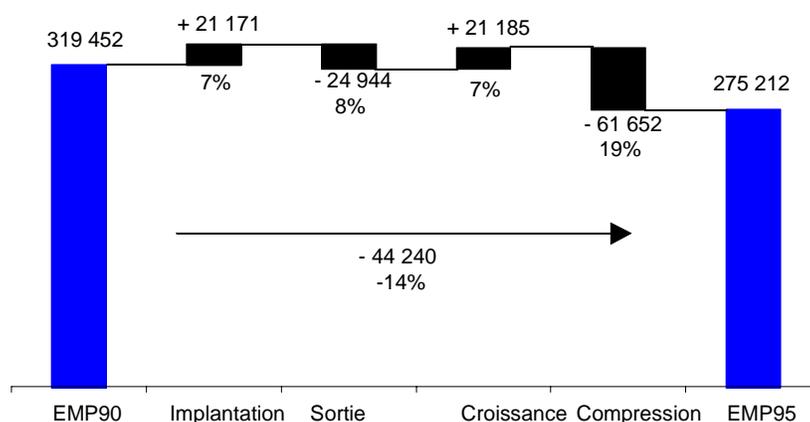
G. Les entreprises étrangères en Belgique et la dynamique industrielle

De nombreuses succursales d'entreprises étrangères sont installées en Belgique depuis plusieurs dizaines d'années. La plupart de ces entreprises proviennent des Etats-Unis, d'Allemagne, de France et des Pays-Bas. Alors que, dans les années '60, la majeure partie des nouvelles usines étaient construites par des entreprises américaines (les investissements "greenfield"), la France et les Pays-Bas ont récemment racheté de nombreuses entreprises belges. Durant la période 1990-1996, l'industrie belge a fait l'objet d'une importante restructuration. La délocalisation, l'implantation et la sortie d'entreprises, la croissance et la réduction des activités des entreprises ont occupé une place importante dans ces opérations de restructuration.

L'influence étrangère dans l'industrie belge est encore considérable de nos jours. En effet, en 1995, les entreprises étrangères fournissaient 36% de l'emploi et créaient 49% de la valeur ajoutée. Toutefois, au cours de la période 1990-1995, les multinationales étrangères ont supprimé un nombre considérable d'emplois (44 240 emplois nets pour être exact). Outre le fait que plusieurs entreprises étrangères aient quitté la Belgique, la réduction des activités des multinationales qui sont restées dans notre pays peut expliquer cette évolution. Pour rester compétitives à l'échelle mondiale, ces entreprises doivent accroître leur productivité. L'automatisation à grande échelle, la délocalisation et la sous-traitance d'activités à l'étranger permettent aux entreprises de compenser le coût élevé de la main-d'œuvre en Belgique.

Le faible taux d'implantation des multinationales étrangères illustré dans la figure ci-après porte à croire que la Belgique perd de son attrait en la matière. Cette perte d'emploi observée dans les multinationales étrangères en Belgique étaye la constatation selon laquelle la Belgique ne tire pas suffisamment profit de la naissance et de la croissance des chaînes d'offre mondiales.

FIGURE 18 - Contribution des implantations, des sorties, des croissances et des compressions à l'évolution de l'emploi dans les multinationales étrangères en Belgique, 1990-1995



Source: Calcul sur base des données de la Centrale des bilans et du fichier des multinationales étrangères établi par le BFP et la KUL

Malgré la désindustrialisation poussée, les entreprises industrielles n'appartenant pas à un groupe étranger sont parvenues à créer un nombre net de 1980 emplois entre 1990 et 1995. Comparée aux 44 240 emplois supprimés par les multinationales étrangères en Belgique, cette timide création d'emplois soutient l'hypothèse selon laquelle la croissance des entreprises belges est en cours. Cependant, il est clair que la croissance positive des entreprises belges est de loin insuffisante pour compenser le recul des activités exercées par des entreprises étrangères. La forte implantation et la résistance des entreprises belges – plus particulièrement dans les secteurs actifs dans la recherche et le développement – suggèrent une croissance plus marquée à court terme.

H. Facteurs déterminant les risques de délocalisation, de compression et de cessation d'activité d'une entreprise

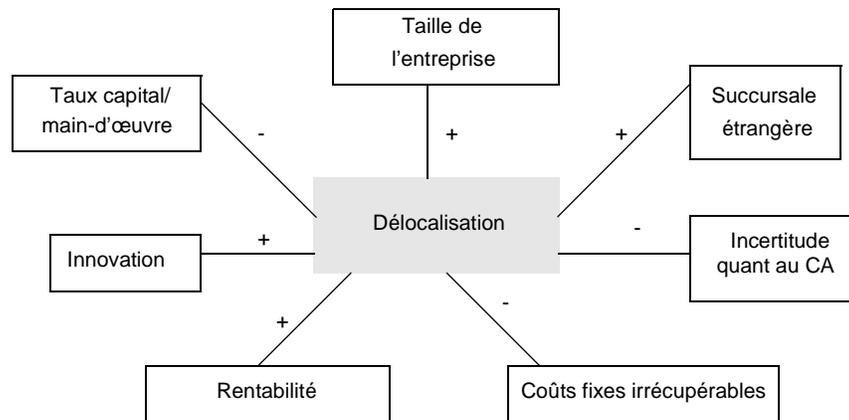
1. Les déterminants de la délocalisation

L'étude économétrique démontre que les facteurs suivants augmentent les risques de délocalisation totale ou partielle des activités d'une entreprise:

- La taille des entreprises et le fait qu'elles appartiennent (en tant que société mère ou filiale) à un groupe multinational.
- La combinaison de produits et de processus novateurs (ce sont les innovations nécessitant la mise en œuvre de nouveaux processus. Il s'agit d'une forme d'innovation plus radicale que la création distincte de produits ou processus novateurs). La fréquence plus élevée des délocalisations (partielles) parmi les entreprises fortement innovatrices n'empêche pas les entreprises industrielles avec ces innovations radicales de réaliser de meilleures performances en termes de croissance (voir plus loin).
- Les entreprises à forte intensité en main-d'œuvre. Les entreprises à forte intensité en capital envisagent moins rapidement la délocalisation¹.
- La plus grande variabilité du chiffre d'affaires. Plus le chiffre d'affaires fluctue, plus grande sera la valeur (d'option) de l'attente d'une délocalisation. Une diminution des ventes peut donc toujours être imputée à une dépression temporaire, qui fait qu'il est préférable d'attendre avant de procéder à une délocalisation.
- Il s'avère que les entreprises rentables opèrent plus souvent des délocalisations par le biais d'investissements à l'étranger. Lorsqu'elles procèdent à un licenciement collectif, c'est généralement en raison d'une délocalisation.
- Les secteurs dont les "coûts fixes irrécupérables" sont peu élevés sont davantage sujets que d'autres à la délocalisation.

La figure ci-dessous illustre ces différents facteurs sous forme de schéma.

1. L'intensité en capital d'une entreprise est calculée par le rapport entre le stock d'actifs matériels immobilisés et l'emploi.



2. Les déterminants de la sortie

Outre les facteurs déterminant la délocalisation, l'étude s'est également penchée sur les facteurs qui influencent les risques de cessation totale des activités de l'entreprise en Belgique. Dans ce cas, nous parlons également de "sortie".

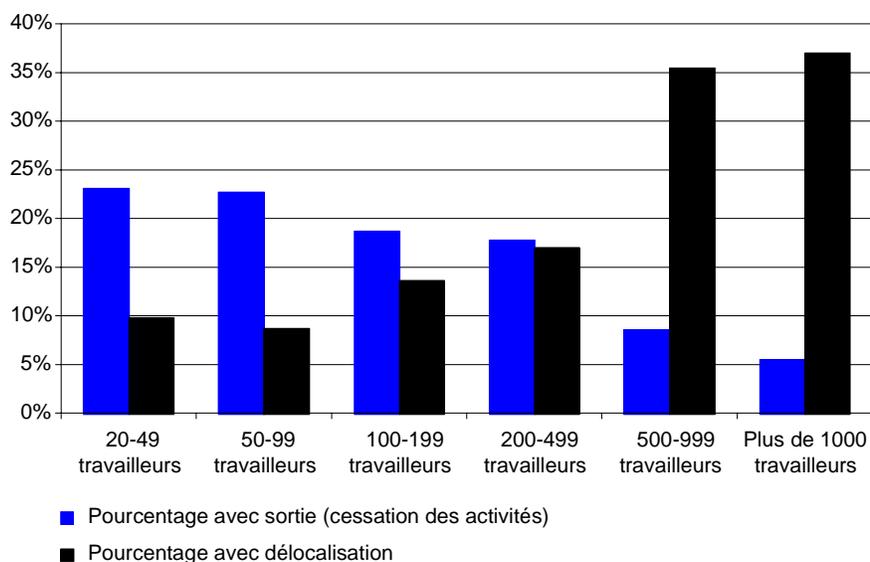
Il a été constaté que la concurrence à l'importation exerçait une influence positive sur les sorties dans les branches d'activité industrielle ouvertes¹ et qu'elle augmentait surtout les risques de sortie dans les branches d'activité fermées. Une progression des importations de 10% augmente les risques de sortie de 12,4% dans les secteurs ouverts et de 20,6% dans les secteurs fermés. Par contre, une augmentation des exportations diminue les risques de sortie dans les branches fermées. L'étude démontre également que les investissements en capitaux et les niches stratégiques réduisent le nombre de sorties dans les secteurs ouverts.

Les estimations relatives aux entreprises industrielles ayant opéré des licenciements collectifs démontrent que plus l'entreprise est grande et ancienne, moins elle risque d'être amenée à cesser totalement ses activités. Ce n'est pas parce qu'une entreprise a effectué des délocalisations durant la période 1990-1995 qu'elle risque davantage qu'une autre de devoir cesser ses activités. De même, dans le groupe d'entreprises ayant opéré un licenciement collectif, les entreprises à forte intensité en capital ont plus de chances de survivre en Belgique.

La figure ci-après illustre un des résultats cruciaux de cette étude. Alors qu'un licenciement collectif s'accompagne généralement d'une délocalisation dans le cas des grandes entreprises, le licenciement collectif entraîne la plupart du temps la cessation des activités en Belgique des petites entreprises.

1. Il s'agit des secteurs dont les volumes d'importation et d'exportation sont relativement élevés.

FIGURE 20 - Risque de cessation d'activité et de délocalisation parmi les entreprises industrielles avec licenciement collectif entre 1990 et 1996, par ordre de grandeur



Source: Données sur le licenciement collectif, enquête réalisée auprès des représentants syndicaux et de la Centrale des bilans

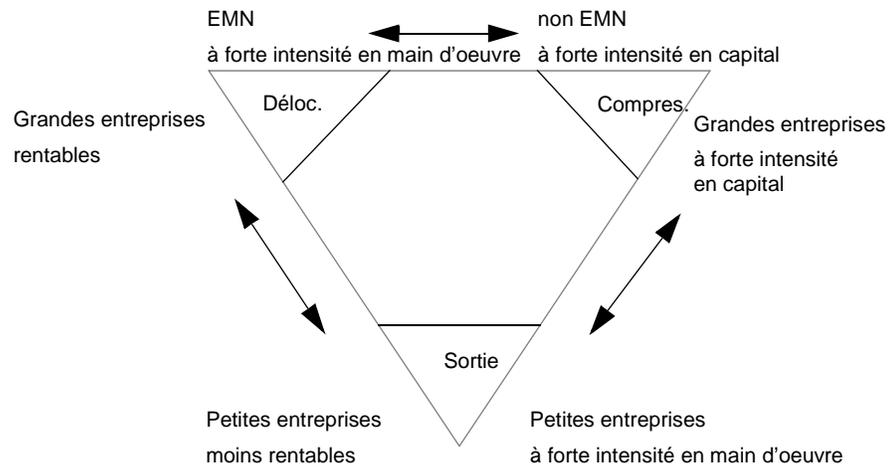
Bien sûr, comme démontré ailleurs dans l'étude, la cessation d'activité d'une PME peut être causé également par un déplacement de la production vers l'étranger (avec des importations substituant la production Belge). Dans cette étude on parle seulement d'une délocalisation quant l'entreprise elle-même, ou son groupe, organise le transfert d'activité vers l'étranger. Les PME non liés à un groupe ne sont souvent pas en mesure d'organiser elles-mêmes des délocalisations vers l'étranger.

3. Une comparaison entre trois formes de rationalisation: la délocalisation, la sortie et la compression des activités

La figure ci-après est la synthèse des résultats de l'étude économétrique sur les facteurs déterminant les licenciements collectifs avec délocalisation, cessation d'activité (ou sortie) et les autres licenciements collectifs, appelés compressions. Les trois types de licenciement collectif ("délocalisation", "cessation" ou "sortie" et "compression") ont été traités en tant qu'alternatives s'excluant mutuellement, ce qui permet de comparer les facteurs déterminants par paires.

Par comparaison aux compressions d'activité, les délocalisations et les cessations d'activité sont plus fréquentes dans les entreprises dont l'intensité capitaliste est moins élevée. Comparées aux délocalisations (partielles) comme aux compressions, les cessations d'activité sont plus fréquentes dans les petites entreprises. La plupart des entreprises opérant des licenciements collectifs avec délocalisation sont des multinationales. Leur réseau d'implantations leur procure une flexibilité stratégique et géographique leur permettant de procéder à l'intégration de leur réseau et ainsi de réaliser des économies d'échelle. Les résultats démontrent également que les entreprises rentables envisagent plus rapidement la délocalisation. Cependant, dans le cas des entreprises rentables, le licenciement collectif s'accompagne rarement d'une cessation des activités en Belgique.

FIGURE 21 - Caractéristiques des entreprises ayant opéré un licenciement collectif avec délocalisation, compression ou cessation d'activité (sortie)



La délocalisation ne constitue pas le principal processus de restructuration. En effet, la délocalisation n'intervient que dans 21% des entreprises ayant sollicité un ou plusieurs licenciements collectifs. La majorité (79%) des entreprises procède à une diminution progressive de l'emploi (avec ou sans cessation d'activité) sans opérer de délocalisation. Les coûts salariaux élevés ont poussé les entreprises à substituer radicalement la main-d'œuvre par le capital, notamment par le biais de projets d'automatisation de grande envergure.

A l'opposé de cette rationalisation, l'on trouve également d'importants processus d'adaptation positifs tels que l'implantation d'entreprises et la croissance d'entreprises existantes. Durant la période 1990-1995, ce sont principalement des petites entreprises nationales qui se sont implantées. Il est toutefois intéressant de constater que les nouvelles implantations concernent actuellement davantage les secteurs où la recherche et le développement constituent les activités principales. Les facteurs déterminant la croissance sont traités ci-après.

I. Facteurs déterminant la croissance des entreprises en Belgique

1. Cycle de vie des entreprises et impact de l'innovation

Pour simuler le cycle de vie des entreprises en Belgique, nous avons utilisé les coefficients d'une analyse de régression de la croissance de la valeur ajoutée et de l'emploi. Les activités des entreprises des secteurs commercial et industriel connaissent le modèle de croissance ralentie pouvant être prévu à partir des modèles des jeunes entreprises. On observe dans les jeunes et petites entreprises, aussi bien de l'industrie de transformation que du secteur commercial, une croissance nettement plus importante de la valeur ajoutée et de la productivité. Dans cet exercice, des facteurs tels que l'innovation, l'intensité en capital et le comportement à l'exportation ont été maintenus constants.

Les figures ci-après illustrent les résultats d'une telle simulation du cycle de vie.

FIGURE 22 - Evolution de la valeur ajoutée et de l'emploi dans les entreprises industrielles orientées à l'exportation
(Année de départ: E=50 personnes, VA=32 millions)

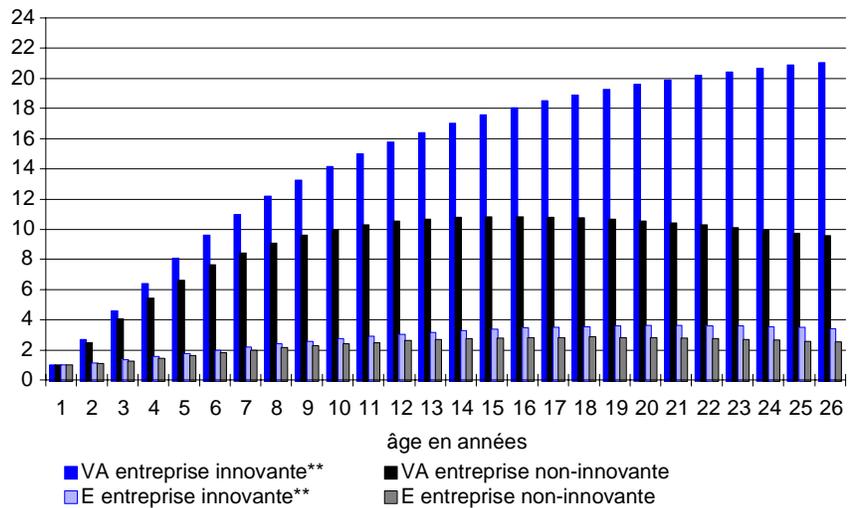
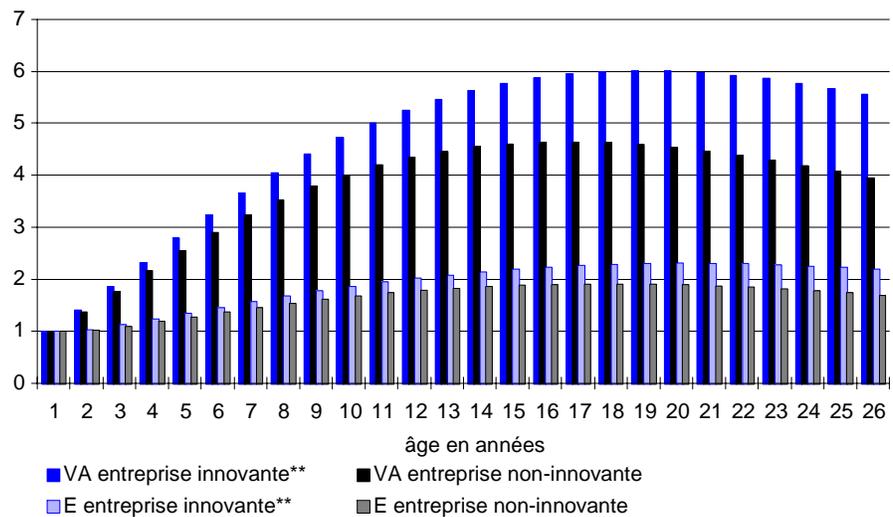


FIGURE 23 - Evolution de la valeur ajoutée et de l'emploi dans les entreprises industrielles essentiellement orientées vers le marché intérieur
(Année de départ: E=50 personnes, VA=32 millions)



Source: simulations sur base d'une régression de la croissance (chiffres issus de la Centrale des bilans et de l'enquête SSTC).

**On parle d'une entreprise "innovante" lorsqu'elle a réalisé des innovations combinées de produits et de processus dans la période 1990-1996. Seuls 47,3% des entreprises de l'enquête SSTC ont fait de telles innovations (nouveau pour la Belgique).

Dans les entreprises industrielles non-innovatrices, l'on observe également une *diminution* de l'activité (en Belgique) à partir d'un certain âge. Dans le cas des entreprises industrielles ne combinant pas produits et processus innovateurs, la valeur ajoutée atteint son niveau le plus élevé entre la 14^e et la 18^e année d'existence. Par contre, dans les entreprises qui réalisent ce type d'innovations, le niveau le plus élevé n'apparaît pas avant la 20^e année. Dans les entreprises innovatrices qui exportent plus de 50% de leur chiffre d'affaires, le point culminant est supérieur à l'âge de 26 ans.

Durant la période 1990-1996, 58,5% des entreprises (participantes) de l'industrie de transformation affirment avoir réalisé des innovations portant uniquement sur les produits (nouveau en Belgique), 53,1% des innovations portant uniquement sur les processus, tandis que 47,3% ont fait des innovations de produits et de processus (nouveau en Belgique) combinées. Les innovations combinées sont des innovations de produits et de processus qui s'accompagnent souvent de changements technologiques ou organisationnels. Pour produire le nouveau produit, l'ancienne méthode de production doit être modifiée. Ces innovations sont plus radicales que des innovations de produits qui n'impliquent pas de modifications de méthode de production. C'est pourquoi seules les entreprises présentant des innovations combinées de produits en processus sont considérées comme innovatrices dans la figure.

Par comparaison aux entreprises industrielles non-innovatrices, les entreprises industrielles avec des innovations de produits et processus combinées ont connu chaque année, au cours de la période 1990-1996, une croissance supplémentaire de 5,1% (écart type 1,5%) pour ce qui est de la valeur ajoutée et de 2% (écart type 0,8%) en ce qui concerne l'emploi. Avec 7,5% (écart type 1,7%) contre 3% (écart type 1,7%), l'effet de croissance annuel sur la valeur ajoutée exercé par cette forme d'innovation radicale était considérablement plus important dans les entreprises orientées à l'exportation que dans les entreprises orientées vers le marché intérieur.

En matière de performances en termes de croissance, les entreprises qui ne réalisent que des produits innovateurs sans nouveaux processus ne se distinguent pas des entreprises non-innovatrices. Les innovations qui portent uniquement sur les processus exercent un effet positif sur la croissance du commerce. Dans les entreprises industrielles qui exportent intensivement, ces innovations ont entraîné une croissance annuelle supplémentaire de l'emploi de 3,2%.

2. Impact de l'intensité en capital

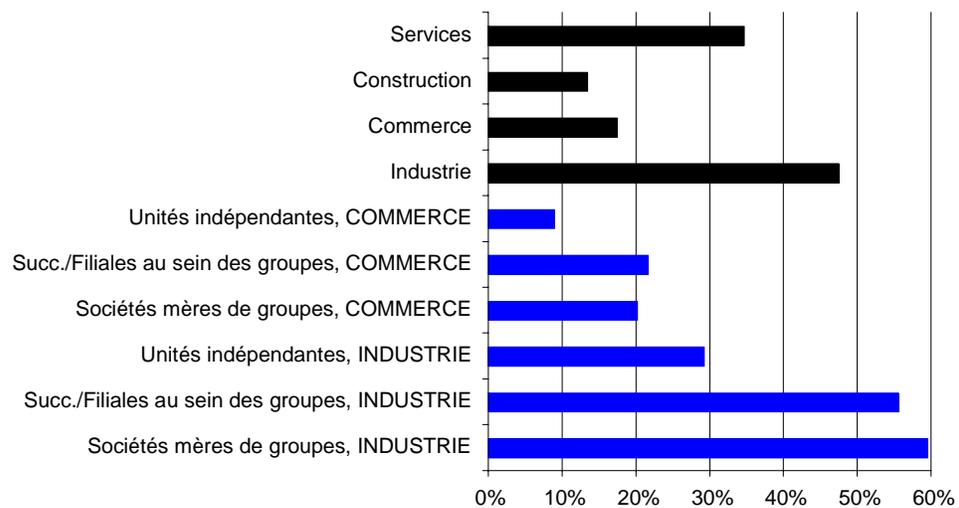
Conformément à l'effet modérateur exercé par l'intensité élevée du capital et les coûts fixes irréversibles élevés inhérents aux délocalisations, il a été démontré que les entreprises à forte intensité en capital réalisaient des performances de croissance nettement meilleures en Belgique. Lorsqu'elles travaillent exclusivement avec des entreprises ayant connu un licenciement collectif, ces entreprises à forte intensité en capital ne connaissent pas une croissance plus rapide. Ce qui prouve que les risques de licenciement collectif sont moins élevés dans les entreprises à forte intensité en capital.

Au sein d'une même entreprise, une augmentation de l'intensité capitalistique exerce toujours un effet favorable sur la croissance et les chances de survie. Une telle augmentation de l'intensité en capital est donc le signe soit de nouveaux investissements en actifs matériels immobilisés, soit de licenciements, ce qui améliore à nouveau le rapport capital / travail.

3. Echange entre l'indépendance administrative et les possibilités de croissance pour les entreprises industrielles

Différents résultats montrent qu'il existe pour les entreprises industrielles une sorte de trade off entre l'indépendance administrative et les possibilités de croissance. Les unités indépendantes ont une intensité en capital moins importante, elles exportent moins intensivement et ont moins tendance à innover (sauf en matière de processus). Pour une entreprise industrielle, l'appartenance à un groupe (en Belgique, cela revient à dire que l'entreprise fait partie d'un réseau international d'entreprises) lui permet d'avoir un accès plus aisé aux capitaux, aux innovations et aux marchés d'exportation. De même, dans le groupe d'entreprises industrielles avec licenciement collectif, les entreprises multinationales connaissent une croissance de l'emploi nettement plus importante que les entreprises purement belges. L'on ne retrouvait pas ce type de liens dans les entreprises commerciales.

FIGURE 24 - Fréquence des innovations combinées produits-processus chez les entreprises ayant participé à l'enquête SSTC, par secteur et par appartenance à un groupe



Source: enquête SSTC

4. Rôle du niveau de formation du personnel

L'étude a révélé l'existence d'une corrélation positive entre le niveau de formation du personnel et la probabilité pour l'entreprise de réaliser des innovations combinées de produits et de processus. Sur la période 1990-1996, on constate que le nombre de personnes ayant bénéficié d'une éducation supérieure est positivement corrélé à cette probabilité, tandis que le nombre de membres du personnel n'ayant pas été plus loin que le secondaire inférieur est négativement corrélé à l'existence d'innovations.

Un autre élément qui démontre l'importance de la formation du personnel dans l'industrie est la progression rapide du nombre de personnes ayant une éducation supérieure dans l'industrie, même par rapport aux autres secteurs. Durant la période 1993-1998, la part de l'industrie dans le nombre total d'emplois exercés par des travailleurs peu qualifiés est passée de 65% à 57% chez les hommes et de 38% à 32% chez les femmes¹. Par contre, la part de l'industrie dans le nombre total des travailleurs avec formation supérieure au cours de cette même période a augmenté, passant ainsi de 13% à 16% chez les femmes. Chez les hommes, ce pourcentage s'est maintenu à 36%.

L'image que nous nous faisons généralement de la désindustrialisation doit donc être nuancée. L'industrie est devenue relativement plus importante pour l'embauche de personnes jouissant d'une éducation supérieure. Durant la période 1993-1998, la tertiarisation semble avoir touché essentiellement les travailleurs peu qualifiés. Il ne fait aucun doute que l'industrie a de plus en plus besoin de

1. Ces chiffres proviennent du sondage réalisé auprès de la population active (INS)

personnes qualifiées, et ce tant pour maîtriser des processus sans cesse plus complexes que pour réaliser des innovations¹. Le besoin croissant des entreprises industrielles belges en personnel hautement qualifié est une donnée nouvelle qui atteste aussi bien de la vitalité de certaines entreprises industrielles que de leurs besoins en ce qui concerne les innovations et la maîtrise de processus complexes.

J. Conclusions politiques

Les résultats de l'étude permettent de formuler plusieurs conclusions générales sur le contexte, la prévisibilité et les conséquences des délocalisations ainsi que sur les facteurs déterminant la dynamique des entreprises (implantation, croissance, sortie). Pour conclure, voici quelques suggestions en matière de politique, formulées sur base de la présente étude.

1. Contexte général et politique

Le transfert des activités à l'étranger s'effectue dans le cadre d'une réorganisation de la production à l'échelle européenne. Pendant les années '90, la création du marché unique, l'élimination des frontières commerciales avec l'Europe de l'Est et la diminution des frais de transport ont incité de nombreuses multinationales à revoir leur production. Dans le cadre de cette révision, les entreprises se sont avant tout efforcées de réaliser des économies d'échelle dans leurs tâches principales et d'éviter la duplication de la production dans plusieurs pays.

Plutôt que de prévoir tous les maillons de la chaîne de production dans différents pays de l'Union européenne, les entreprises optent pour une diminution drastique du nombre de leurs implantations et pour une spécialisation des filiales restantes dans une seule opération spécifique du processus de production. Les tâches secondaires sont sous-traitées à d'autres entreprises européennes. Ces méthodes permettent de maintenir – voire d'accroître – la production tout en réduisant le nombre de travailleurs et en augmentant la productivité.

Ce procédé est également appliqué en Belgique. Au cours de la période 1990-1996, le nombre d'implantations industrielles de multinationales étrangères en Belgique a diminué. Il en est de même pour ce qui est de leur personnel, tandis que les entreprises belges ont connu une croissance nette de l'emploi industriel. Toutefois, la part des multinationales dans la valeur ajoutée totale a augmenté. Par conséquent, le nombre de filiales de multinationales diminue mais leur importance pour la création de valeur ajoutée augmente. L'étude a démontré que les délocalisations - aussi bien avec que sans licenciement collectif - étaient plus fréquentes au sein des groupes multinationaux. Dans ces groupes, il existe déjà un réseau d'entreprises étrangères et de contacts, ce qui facilite le transfert de la production (et des innovations).

1. Ce phénomène peut également être expliqué par la sous-traitance d'activités telles que le nettoyage (industriel) etc. à des prestataires de services spécialisés.

Sur le plan politique, il convient donc d'accorder une attention suffisante aux entreprises multinationales déjà installées en Belgique. Vu l'importance de ces entreprises pour l'emploi dans l'industrie et pour la création de valeur ajoutée, il est tout aussi important de veiller au maintien des activités des multinationales étrangères que d'attirer de nouvelles entreprises étrangères.

Les pays vers lesquels les activités industrielles ont été transférées, sont généralement des pays proches où les coûts salariaux sont faibles. Durant la période 1990-1995, les délocalisations avec licenciement collectif en Belgique ont eu pour principales destinations la France, l'Italie, la Grande-Bretagne et les pays d'Europe de l'Est les plus proches de notre pays. Le plus souvent, les activités tertiaires ont été transférées aux Pays-Bas et dans les pays anglo-saxons.

Comme il est improbable que ce processus s'interrompe dans un avenir proche, nous pouvons nous attendre à d'autres délocalisations impliquant des unités industrielles de plus en plus importantes. La délocalisation n'est toutefois pas un processus unilatéral. Les entreprises qui disparaîtront ne seront pas toujours des filiales belges. En effet, nos voisins sont touchés par ce phénomène autant que nous. Cette situation a déjà donné lieu à une concurrence entre les pays de l'Union européenne par le biais de subventions et d'avantages fiscaux.

Le fait d'octroyer des subventions et des avantages fiscaux dans le but de conserver ou d'attirer des filiales de multinationales fausse la concurrence et dénote une attitude peu loyale au niveau européen. Si l'Union européenne ne parvient pas à mettre un terme à ce principe de subventions et d'avantages fiscaux, ce procédé reste bien entendu l'instrument alternatif ("second best") au niveau national ou régional. Toutefois, il est préférable d'opter pour une diminution générale des coûts salariaux plutôt que pour des subventions ou des avantages fiscaux propres aux entreprises. C'est certainement le cas pour les nombreuses PME, dont les possibilités de croissance sont extrêmement importantes pour la croissance de l'emploi en Belgique.

Les coûts salariaux élevés constituent un motif non négligeable de délocalisation avec licenciement collectif. Pour 51% de tous les licenciements collectifs accompagnés d'une délocalisation, ce qui au total a représenté une perte d'un peu plus de 17 000 emplois durant la période 1990-1995, les coûts salariaux en Belgique étaient un des trois principaux motifs invoqués. Outre les coûts salariaux, on peut invoquer également l'importance que revêt la mise sur pied d'une infrastructure durable (ports, voies ferrées, électricité et communications à moindre prix...), l'importance de bonnes conditions d'encadrement et d'une réglementation stable et proactive¹. Ce sont là d'autres facteurs d'implantation susceptibles d'être influencés par les pouvoirs publics.

1. Dans le cas d'une réglementation proactive, les pouvoirs publics précisent le cadre à respecter (législation sociale et fiscale, préservation de la libre concurrence, accès libre aux réseaux, à l'énergie et à l'infrastructure, normes en matière d'environnement et de nuisance sonore, ...) mais les entreprises disposent d'une marge de manoeuvre suffisante pour définir les instruments nécessaires.

Même si les coûts salariaux constituent, en plus de la restructuration de la production, le principal motif invoqué pour les délocalisations avec licenciement collectif et pour la sous-traitance d'activités à des entreprises étrangères, ce ne sont pas ces coûts qui poussent les entreprises belges à investir à l'étranger. En effet, ces investissements ont pour principal objectif de permettre aux entreprises de pénétrer de nouveaux marchés. Vu les performances de croissance positives en Belgique des entreprises ayant investi à l'étranger, ces investissements font sans aucun doute partie de leur stratégie de croissance optimale. Les entreprises qui investissent à l'étranger transfèrent souvent des innovations à l'étranger. Toutefois, ce comportement démontre uniquement que ces entreprises innoveront plus que les autres, ce qui - comme l'étude l'a démontré - contribue considérablement à la croissance de leurs activités en Belgique.

2. Prévoir et éviter les délocalisations ainsi que les cessations d'activité

Au niveau de l'entreprise, les risques de délocalisation (pas le moment exact!) sont assez faciles à déterminer. Les premiers candidats aux délocalisations avec licenciement collectif (avec ou sans fermeture de certaines filiales) sont les entreprises qui appartiennent à un groupe multinational et ont une forte intensité en main-d'œuvre pour produire un bien fortement standardisé. Les facteurs qui réduisent les risques de délocalisation ou de cessation d'activité sont les investissements en actifs matériels immobilisés ainsi qu'une grande variabilité du chiffre d'affaires¹.

Cependant, il arrive fréquemment que des délocalisations n'entraînent aucune diminution de l'emploi total dans l'entreprise en Belgique. De telles délocalisations (plus modérées) sont plus fréquentes dans les entreprises avec d'importants bénéfices qui réalisent des innovations en Belgique et investissent à l'étranger.

Dans les entreprises plus petites, les entreprises dont la rentabilité est plus faible et les entreprises qui ne font pas partie d'un groupe international, la délocalisation est un phénomène moins fréquent. Par contre, ces entreprises risquent plus facilement d'être amenées à opter pour une cessation de leurs activités sans opérer de délocalisation. Cette étude démontre que les cessations d'activité doivent souvent être placées dans le contexte d'une concurrence internationale accrue. Ainsi, une augmentation des importations entraîne un accroissement de cessations d'activité dans le secteur correspondant.

Il ne faut en aucun cas confondre l'étude des facteurs qui déterminent les risques de délocalisation ou de cessation d'activité avec l'étude des instruments visant à éviter les pertes d'emploi. Il est vrai que l'appartenance à un groupe multinational et les investissements directs à l'étranger augmentent les risques de délocalisations mais il serait erroné de dissuader les entreprises d'y avoir recours, bien au contraire. En effet, les entreprises ayant effectué des investissements à l'étranger ont connu une croissance de l'emploi plus importante en Belgique. Par ailleurs, l'appartenance à un groupe multinational exerce un effet stimulant sur l'innovation, l'intensité en capital, les exportations et la croissance de la productivité des entreprises industrielles en Belgique.

1. Plus la variabilité du chiffre d'affaires est importante, plus grande est la valeur d'option visant à ajourner les délocalisations, qui nécessitent souvent des investissements dans de nouvelles unités de production.

La question est de savoir si essayer d'éviter les délocalisations est une bonne stratégie. Ce n'est pas le cas lorsqu'aucune alliance n'est conclue avec les entreprises étrangères ou lorsqu'aucune innovation n'est réalisée. A terme, ce type de stratégie ne fera qu'entraîner une chute de la production et la cessation des activités. Une délocalisation peut cependant être évitée par le biais d'instruments au niveau de l'entreprise. Nous pensons ici à l'augmentation de l'intensité en capital de la production (investissements dans des machines et d'autres formes d'actifs) et au passage à la réalisation de produits innovateurs dont le processus de production n'est pas encore entièrement standardisé.

3. Innovation, alliances internationales et progression de jeunes entreprises en tant que moteur de la croissance

Les entreprises industrielles réalisant des innovations de produits et processus combinées¹ ont connu durant la période 1990-1996 une croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée de 5% supérieure à celle des entreprises non-innovatrices. De telles innovations sont surtout importantes pour la croissance des entreprises industrielles qui exportent plus de 50% de leur chiffre d'affaires. Dans ces entreprises, les innovations entraînent une croissance supplémentaire de 7,5% en termes de valeur ajoutée.

Ces pourcentages attestent de l'importance de l'innovation pour la croissance des entreprises belges. Pour une entreprise, les chances de réaliser des innovations de produits et processus combinées sont positivement liées au niveau de formation de son personnel et de son volume d'exportations. Les entreprises qui appartiennent à un groupe (étranger ou belge) réalisent plus souvent des innovations de produits et processus combinées en Belgique.

Il est étonnant de constater que la croissance de la valeur ajoutée (pas de l'emploi) dans les entreprises industrielles appartenant à un groupe est plus importante que dans le cas des unités indépendantes de taille et d'âges identiques. Il s'agit là d'un avantage qui s'ajoute aux effets favorables de l'augmentation des innovations, de l'intensité en capital et de la tendance à l'exportation. L'appartenance à un groupe (dans le contexte de l'industrie belge, il s'agit presque toujours d'un groupe international) assure un effet de croissance favorable, et ce malgré les risques de délocalisation plus importants.

Les résultats de l'enquête SSTC indiquent également que les filiales de groupes étrangers n'ont généralement pas de pouvoir de décision quant aux investissements effectués à l'étranger ou en Belgique. Par conséquent, l'on peut en déduire que, dans le cas des entreprises industrielles en Belgique qui n'ont pas la possibilité d'instaurer eux mêmes un réseau international de filiales, il existe souvent une opposition entre la croissance, qui implique une appartenance à un groupe international, et le maintien de l'indépendance administrative. Une grande distance entre la direction étrangère et le personnel belge peut accélérer les processus de délocalisation et de rationalisation. Un point positif pour la productivité moyenne des investissements et de la production dans les entreprises concernées, mais qui risque de sous-optimaliser le volume total des investissements en Belgique.

1. Il s'agit des produits novateurs nécessitant la mise en œuvre de nouveaux processus. Les innovations dont nous traitons sont "nouvelles pour la Belgique".

L'étude des facteurs déterminant la croissance des entreprises a révélé que les jeunes et petites entreprises industrielles et commerciales connaissent une croissance moyenne plus importante en termes de valeur ajoutée et d'emploi. En même temps, ces jeunes et petites entreprises seront plus rapidement amenées à cesser leurs activités. Ces effets font partie de la théorie sur les jeunes entreprises. Selon cette théorie, les jeunes entreprises connaissent une croissance plus importante parce qu'elles réalisent davantage de gains de productivité.

La contribution de nouvelles entreprises à la croissance totale de l'emploi total n'est pas uniquement due aux emplois créés au moment de la création, un effet en grande partie annulé par un nombre équivalent de pertes d'emploi en raison de cessations d'activité. L'augmentation du nombre d'emplois est essentiellement observée dans ces nouvelles entreprises qui réalisent une croissance. Le nombre de nouvelles entreprises, leurs chances de survie ainsi que les facteurs qui freinent la croissance de petites entreprises prometteuses sont autant de facteurs importants pour la croissance dans son ensemble.

4. Quelques suggestions concrètes

Si la Belgique souhaite conserver ses grandes filiales industrielles, les possibilités d'expansion géographique revêtent une importance primordiale. Les filiales qui ne peuvent plus s'agrandir risquent plus que les autres d'être délocalisées vers une autre filiale du réseau européen de multinationales. De même, les coûts physiques pour le transport des matières premières, des demi-produits et des produits finis constituent toujours un aspect important car, à l'avenir, l'organisation de la production sera encore plus internationalisée. Une telle organisation nécessite une bonne infrastructure (ports, routes, voies navigables et ferrées).

En ce qui concerne les services et les activités industrielles de moins grande envergure, pour lesquels les compressions et les cessations d'activité s'avèrent souvent plus néfastes que les délocalisations organisées, les facteurs d'implantation (coûts salariaux, réglementation stable, claire et proactive) sont nettement plus importants.

Un facteur d'implantation qu'il ne faut en aucun cas négliger est la capacité des entreprises à réaliser des innovations de produits et de processus. L'étude a clairement démontré l'importance *d'innovations de produits et processus combinées* pour la croissance des entreprises industrielles. L'étude a également révélé que le niveau de formation du personnel exerçait une influence positive sur les chances des entreprises de réaliser ces innovations. Si une entreprise qui emploie une proportion importante de travailleurs peu qualifiés et/ou d'ouvriers parvient à innover et à exporter intensivement, ses chances de croissance augmenteront. Ceci implique que le niveau de formation du personnel n'est pas l'unique facteur qui entre en ligne de compte: le climat qui règne au sein de l'entreprise, l'ouverture et la formation permanente de l'ensemble du personnel (donc également des travailleurs peu qualifiés) jouent également un rôle important.

L'une des principales raisons qui nous poussent à nous intéresser aux multinationales est précisément que les entreprises belges qui fonctionnent en tant que filiale au sein d'un groupe multinational de ce type réalisent davantage d'innovations (nouveau pour la Belgique) que les entreprises belges qui opèrent de façon indépendante. Dans ces entreprises, la croissance de la productivité est également plus importante que dans les entreprises n'appartenant pas à une multinationale.

Les affirmations exposées plus haut sont paradoxales. En effet, une entreprise belge qui souhaite conserver ses chances de croissance à long terme est obligée de faire partie d'un groupe international ou d'en créer un. De cette manière, elle profite des avantages d'un réseau international qui facilite l'innovation, l'exportation ainsi que le financement d'investissements. En même temps, l'étude a démontré que les entreprises belges qui appartiennent à un groupe multinational ne jouissent souvent d'aucun pouvoir de décision quant aux investissements importants effectués à l'étranger et en Belgique.

Une solution à ce dilemme consisterait à inciter les cadres et les travailleurs belges à s'impliquer davantage dans la gestion de leur entreprise et de leurs sociétés mères étrangères. Pour ce faire, il faut stimuler les travailleurs à participer au capital de leur entreprise¹.

Une autre solution serait de stimuler la croissance (internationale) des PME généralement purement belges. Celles-ci devraient être encouragées à, d'une part, s'orienter davantage vers l'étranger pour ce qui est des ventes et des investissements et, d'autre part, à s'adresser plus rapidement à la bourse pour le financement de leur expansion.

Pour conserver les filiales actuelles des multinationales en Belgique et pour attirer de nouveaux investissements internationaux, l'on peut poser que les facteurs les plus importants sont:

- Fixer des conditions d'encadrement et des coûts salariaux à même de supporter la comparaison avec nos partenaires commerciaux européens.
- Mettre une infrastructure vaste et efficace à la disposition des entreprises.
- Favoriser une formation efficace et un recyclage permanent des travailleurs de manière à stimuler les innovations au sein des entreprises.
- Mettre au point et conserver une réglementation stable, efficace et claire.
- Impliquer les travailleurs dans la direction de l'entreprise, notamment via une participation au capital ou des options d'achat d'actions.

1. La participation des salariés permet de payer aux travailleurs leur participation aux bénéfices sous la forme d'actions. Il comporte moins de risques et peut dès lors être appliqué de manière plus générale que l'octroi d'options sur actions. En outre, les actions, contrairement aux options, confèrent à leur détenteur un droit de vote aux assemblées générales.