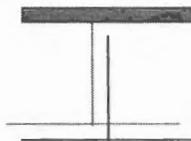


Délocalisation et formation du secteur informel : le cas du Textile

BENHABIB Abderrezak
Professeur
Université-Tlemcen

RESUME

Depuis une dizaine d'années, le secteur du Textile est en effervescence. Dans cette agitation féconde qui devient un enjeu de pouvoir Nord-Sud, Sud-Sud, Sud-Nord et Nord-Nord, se retrouvent un certain nombre d'éléments comme la délocalisation sous toutes ses formes, la redélocalisation et la relocalisation. Nous nous proposons dans cette intervention à démontrer que la dynamique primaire de délocalisation dans le secteur du Textile a engendré des cycles secondaires et tertiaires, ferments de l'économie informelle. Cette dernière devient alors un régulateur de l'économie formelle dans la mesure où elle conduit à l'innovation, la spécialisation pour les produits de grandes séries et permet à une entreprise délocalisée d'opérer une redélocalisation Sud-Sud préjudiciable aux pays du Nord qui, grâce au progrès technique, réaliseront alors une relocalisation.

Le débat sur la délocalisation et ses effets sur la structuration de certains secteurs des pays en voie de développement, plus particulièrement le secteur textile que nous avons choisi comme exemple d'application, reste controversé dans son caractère formel et pratique. La délocalisation notamment dans le domaine textile était perçue selon une vision du monde qui concédait aux pays en développement une certaine division internationale du travail basée sur les avantages comparatifs classiques offrant une amorce favorable au développement. Cependant depuis une dizaine d'années, la filière textile est devenue un enjeu majeur dans la concurrence internationale entre les pays en développement (PVD) et les pays industrialisés (PI) où l'on assiste à une sorte d'agitation où s'entremêlent toutes les formes de délocalisation, les imitations réflexives proches de l'innovation ainsi que les imitations pures appelées contrefaçons qui nourrissent l'économie informelle. La filière textile réputée jadis industrie de main-d'œuvre est intégrée dans la cohérence d'une filière (voir Annexe 2 sur la filature textile) qui va de l'approvisionnement au

grâce à un ensemble de facteurs de progrès couvrant des nouveaux systèmes de gestion, l'automatique, l'électronique, la technologie de l'information ainsi que l'amélioration des systèmes de réponse (proximité, délai etc...) les entreprises des pays développés ont toutes les chances de s'imposer grâce à la relocalisation. Cette dynamique de l'économie formelle basée sur le couple délocalisation/relocalisation peut engendrer des cycles secondaires et tertiaires constituant des ferments de l'économie informelle laquelle est susceptible de constituer à son tour un élément prépondérant de l'économie formelle. Nous allons présenter dans une première phase ce que recouvre la notion de délocalisation, puis dans une deuxième phase un essai d'articulation entre la délocalisation et le marché informel.

1- La délocalisation

Délocaliser, consiste à déplacer à l'étranger une activité économique qui était précédemment exercée sur le territoire initial dans le but de bénéficier d'avantages concurrentiels effectifs (coût, marché etc...). Ce fordisme périphérique [Lipietz 1985] dû à la séparation entre les lieux de production et de consommation dépend des imperfections du marché international [Louat 1999].

Nous allons étudier successivement la notion de délocalisation, ses causes, ses conséquences ainsi que ses limites dans le domaine du textile dans la perspective d'une mise en exergue de ses relations avec l'économie informelle..

1-1 Notion de délocalisation

La notion de délocalisation (1) est basée sur deux exigences [Masini 1998] à savoir, l'avantage économique et le niveau de confiance.

- l'avantage économique concerne plus particulièrement les bas salaires. Cependant, l'automatisation croissante des processus de production a tendance à réduire cet avantage.
- le niveau de confiance appelé *climat des investissements* dépend de plusieurs facteurs, notamment la stabilité politique, les comportements corruptifs ainsi que les pratiques bureaucratiques.

Face à ces deux considérations, les formes d'investissement varient de l'achat-vente à un producteur local à la filiale à 100% en passant par une palette de modes comme l'accord de coopération, le franchising industriel ou la filiale commune.

La notion de délocalisation a en outre un lien direct avec les procédures douanières, plus particulièrement avec les régimes économiques (2) qui permettent d'offrir un ensemble d'avantages aux entreprises mères comme la suspension temporaire ou définitive ou l'allègement des droits et taxes [blot & Chaillot 1992].

Les régimes de transformation (voir annexe 1) dont l'objectif est de maintenir le maximum d'activités source d'emploi dans le pays d'origine, sont basés sur trois principes de fonctionnement :

- le principe du fonctionnement passif qui consiste à éviter qu'une fabrication complète soit effectuée en dehors du territoire même pour des raisons de coût ou de qualité (sous-traitance dans un autre pays).
- le principe du perfectionnement actif qui consiste à éviter de décourager par une taxation ou quota des fabrications qui seraient destinées à être réexportées.

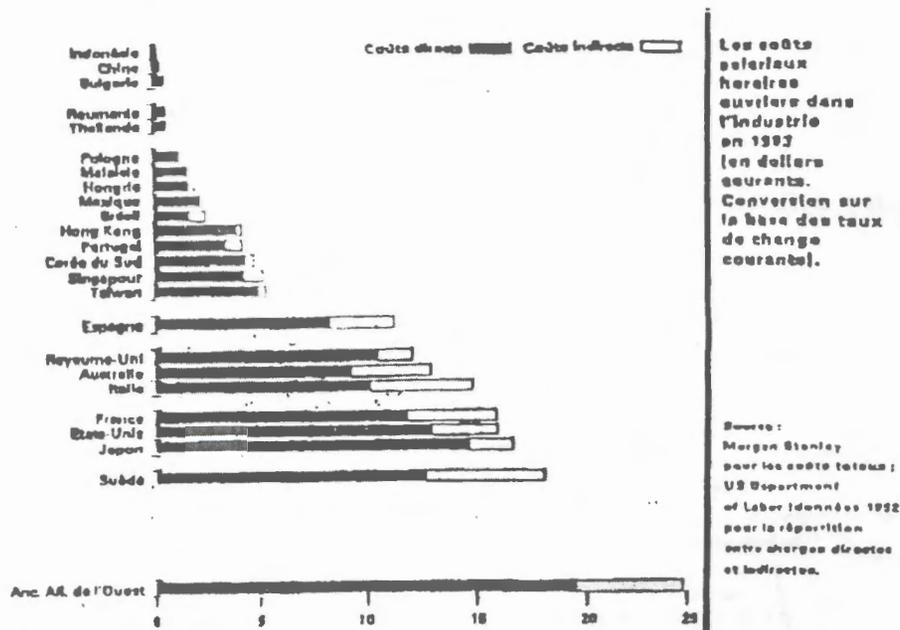
Le principe de la transformation sous douane qui consiste à éviter de déplacer certaines opérations du sol de la société mère vers les pays tiers de façon à éviter qu'à l'importation le produit serait taxé à des taux supérieurs. Le tableau en annexe 1 permet de résumer le régime de transformation.

En ce qui concerne les sociétés délocalisées, elles sont astreintes aux régimes institués par les codes des investissements qui permettent d'offrir un certain nombre de facilités aux sociétés délocalisatrices en vue de créer une richesse au sens large du terme (emploi, revenu, exportation...) et permettre aux entreprises autochtones de bénéficier d'un perfectionnement passif (apprentissage primaire de la technologie) et d'un perfectionnement actif (maîtrise de la technologie).

1-2 les causes des délocalisations

Les causes principales des délocalisations peuvent, grosso modo, être regroupées en quatre rubriques :

- 1) les coûts salariaux La figure 1 nous montre qu'il existe de grands écarts entre les coûts salariaux de divers pays, principalement entre les pays en développement et les pays développés. L'écart est de un à dix entre la Chine et l'Espagne comme il est de un à quinze entre la Chine et le France.



- 2) Le dumping monétaire est lié à la sous-évaluation des monnaies des pays à coûts salariaux relativement faibles. La figure 2 montre que les rapports du taux de change courant à la parité du pouvoir d'achat (PPA) est de 30% pour le Maroc et 50% pour le Brésil ; ce qui signifie que le Maroc et le Brésil pratiquaient des sous-évaluations monétaires de 70% et 50% respectivement.

- 3) Le protectionnisme pratiqué même par des pays développés comme le Japon et les USA qui instituent des restrictions nationales quant à l'importation de produits fabriqués à l'étranger.

4) Le rapprochement du marché-cible

Figure 2 Le dumping monétaire

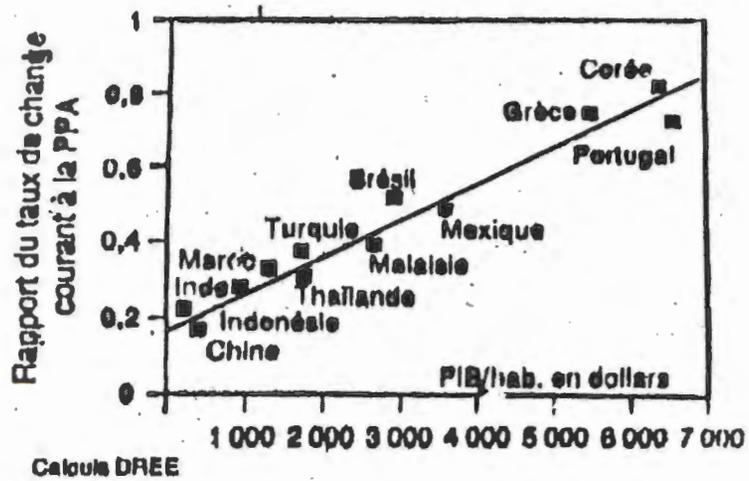
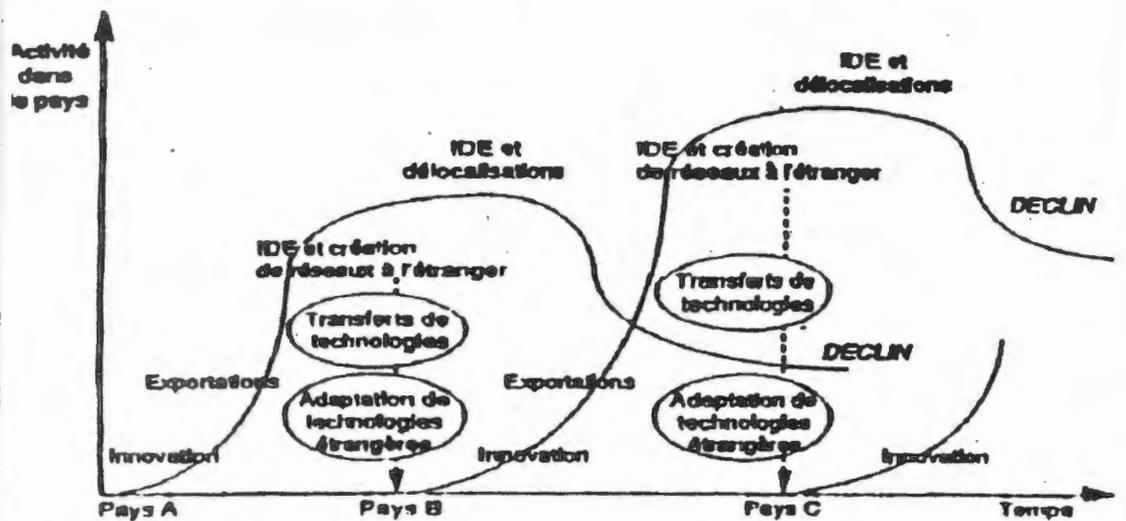


Figure 3 Représentation des cycles d'innovation



Source : Halem et Tordjman (1995)

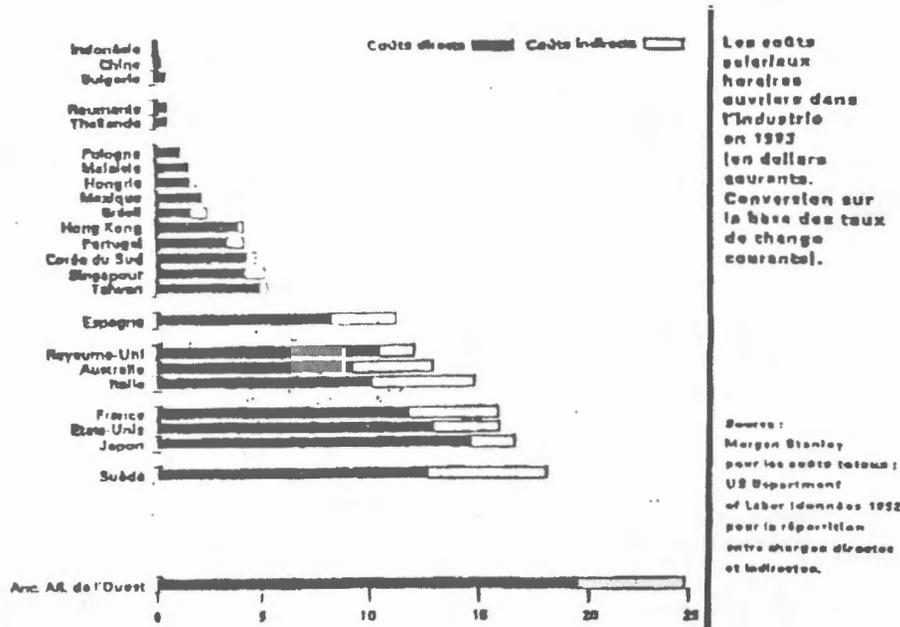
Le principe de la transformation sous douane qui consiste à éviter de déplacer certaines opérations du sol de la société mère vers les pays tiers de façon à éviter qu'à l'importation le produit serait taxé à des taux supérieurs. Le tableau en annexe 1 permet de résumer le régime de transformation.

En ce qui concerne les sociétés délocalisées, elles sont astreintes aux régimes institués par les codes des investissements qui permettent d'offrir un certain nombre de facilités aux sociétés délocalisatrices en vue de créer une richesse au sens large du terme (emploi, revenu, exportation...) et permettre aux entreprises autochtones de bénéficier d'un perfectionnement passif (apprentissage primaire de la technologie) et d'un perfectionnement actif (maîtrise de la technologie).

1-2 les causes des délocalisations

Les causes principales des délocalisations peuvent, grosso modo, être regroupées en quatre rubriques :

- 1) les coûts salariaux La figure 1 nous montre qu'il existe de grands écarts entre les coûts salariaux de divers pays, principalement entre les pays en développement et les pays développés. L'écart est de un à dix entre la Chine et l'Espagne comme il est de un à quinze entre la Chine et le France.



- 2) Le dumping monétaire est lié à la sous-évaluation des monnaies des pays à coûts salariaux relativement faibles. La figure 2 montre que les rapports du taux de change courant à la parité du pouvoir d'achat (PPA) est de 30% pour le Maroc et 50% pour le Brésil ; ce qui signifie que le Maroc et le Brésil pratiquaient des sous-évaluations monétaires de 70% et 50% respectivement.
- 3) Le protectionnisme pratiqué même par des pays développés comme le Japon et les USA qui instituent des restrictions nationales quant à l'importation de produits fabriqués à l'étranger.

4) Le rapprochement du marché-cible

Figure 2 Le dumping monétaire

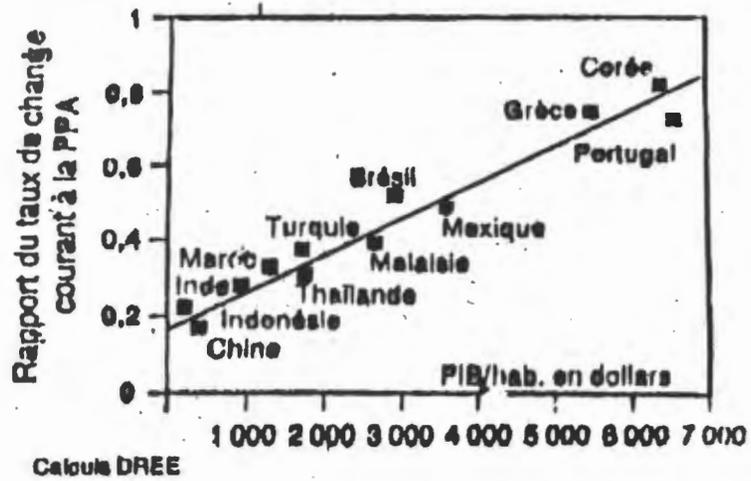
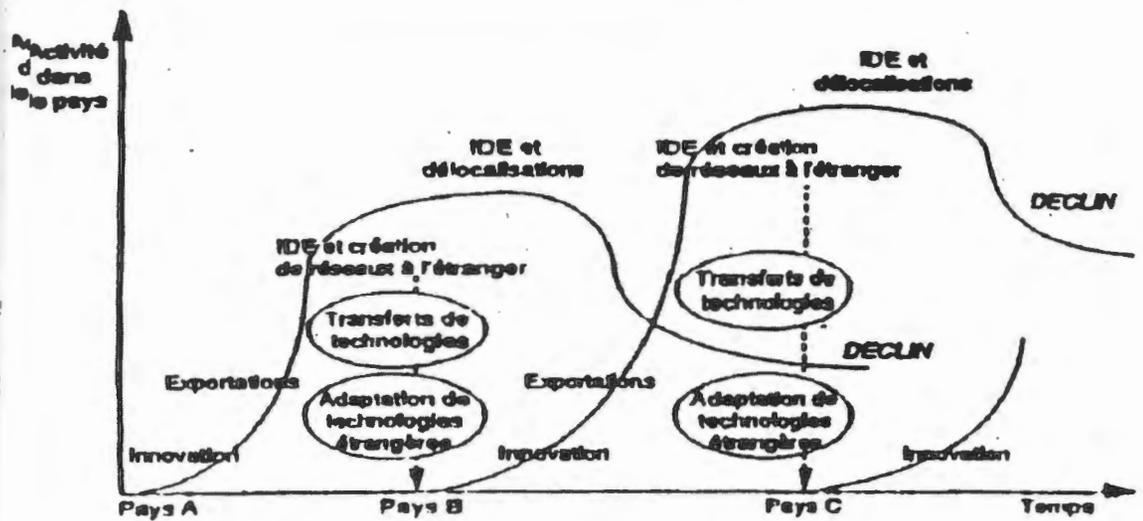


Figure 3 Représentation des cycles d'innovation



Source : Halem et Tordjman (1995)

1-3 les conséquences et limites des délocalisations

Même si elles paraissent négatives pour les pays délocalisateurs avec 400000 emplois perdus en 22 ans dans le textile [Masini 1998], les conséquences des délocalisations doivent être replacées dans un cadre global qui révèle que les effets négatifs qui touchent les secteurs en déclin sont largement compensés par les exportations de services ainsi que de produits technologiques. Il reste cependant à connaître les limites de la délocalisation qui peuvent être classées comme suit :

- les avantages concurrentiels ne sont plus basés sur les coûts . Les éléments tels que qualité, rapidité, délai, proximité du marché etc... sont devenus des clés de compétitivité.
- Les pays délocalisateurs arrivent à compenser leur désavantage compétitif en terme de coût par leur avantage en terme de productivité.
- Lorsqu'un pays se développe, son coût salarial augmente.
- Il s'ensuit de cette dernière observation et à l'instar de certains pays du sud-est asiatique comme Taiwan et Singapour que lorsqu'un pays se développe, son dumping monétaire se réduit pour aligner son taux de change courant avec son PPA .

2) Articulation Delocalisation / Marché Informel

Nous allons confiner notre analyse à la dynamique de la délocalisation qui est susceptible de constituer le ferment du développement de l'économie informelle dans le secteur du textile. Cette dynamique devrait tendre normalement vers la concrétisation d'un certain niveau d'efficience [Benhabib 2000] relativement à l'efficacité. Cette dernière n'est que la conséquence d'un effet d'apprentissage ou de perfectionnement passif puis actif (de conception). L'efficacité se mesure par la capacité d'un système à réaliser le ratio (*objectifs effectivement réalisés par rapport aux objectifs fixés en relation avec l'environnement*) . Ce qui signifie que l'entreprise délocalisatrice doit chercher à utiliser ou transplanter ses règles de fonctionnement et pratiques managériales à l'entreprise délocalisée. Ainsi en nous inspirant du cycle des innovations (voir figure 3) basé sur la théorie de Vernon développée plutard par Wells, nous pouvons comprendre comment les Firmes MultiNationales (FMN) opèrent une délocalisation de leur production à mesure que se diffusent les innovations , c'est à dire durant la dernière phase du cycle de vie du produit qui est caractérisée par une saturation d'activités dans le pays d'origine et le lancement d'IDE dans les pays B puis C etc... .

Durant la phase de maturité/déclin, la concurrence par l'innovation cède le pas à la concurrence par les prix (*voir figure 4*) et la production est délocalisée dans les pays à faible coûts salariaux alors que les fonctions nobles relevant du tertiaire supérieur (conception, recherche-développement, marketing) restent localisées dans le pays d'origine.

Sur *la figure 4* nous pouvons voir qu'un produit donné peut disposer d'avantages concurrentiels importants(N°1) qui le font passer à travers un certain nombre d'étapes constitutives de son cycle de vie: lancement puis croissance(N°2) puis maturité/déclin (N°3) à travers le processus de diffusion et de banalisation qui va donner lieu à une concurrence par les prix (N°4) au niveau du marché d'origine.

Pour s'en sortir une entreprise peut disposer de quatre manoeuvres ou de cycles qui sont susceptibles de former ou d'être à l'origine de la formation de marchés informels et d'améliorer le perfectionnement des entreprises délocalisées à travers la diffusion des expériences dans la conception et le Marketing.

- 1) *Délocaliser.*
- 2) *Investir dans la concurrence innovante.*
- 3) *Créer un marché informel à travers une sous-traitance locale.*
- 4) *Faire du quick response système*

Avant d'exposer ces manoeuvres, essayons de circonscrire cette notion d'économie informelle.

2.1 Notion d'économie informelle

Selon une acception large, l'économie informelle comporte deux types d'activités : les activités illégales (différents types de trafics) ; et les activités légales qui, pour certaines raisons, échappent au contrôle ou ne sont pas déclarées.

Il semble selon certaines études [Arellano et Al 1993] que l'économie informelle se développe dans les Pays Industrialisés (PI) et dans les pays en voie de développement (PVD) pour des raisons inverses. Ainsi certaines activités qui seraient domestiques ou publiques dans les PI sont au contraire marchandes dans les PVD comme les photographes de rue, les transports, les écrivains publics etc... Dans les deux situations l'économie informelle se présente comme une solution à une faible demande de travail (effet quantitatif) ou à des qualifications insuffisantes (effet qualitatif). Selon [Arellano et Al 1993] le secteur informel représente en l'an 2000 pour le continent Africain plus de 20% de son PIB. Il constitue un cordon ombilical entre les technologies importées et locales et peut constituer un élément fondamental dans le processus de développement. L'économie informelle est devenue actuellement un élément prépondérant de l'économie en raison de son effet régulateur. Ceci constitue notre hypothèse en vue d'une articulation positive entre l'économie informelle et la délocalisation dont nous allons exposer le cycle (*voir figure 3 N° 5,2,6,7,8,9,10*).

2.2) la délocalisation

La délocalisation (N°5.2) est une solution palliative pour une entreprise qui cherche un nouvel avantage concurrentiel. La délocalisation va permettre au pays d'accueil de bénéficier d'un transfert de technologie (N°6) pour la dernière étape du processus de fabrication qui comporte moins de technologies en l'occurrence la confection. L'entreprise délocalisée va forger son savoir-faire et par suite de la diffusion des expériences (N°7) provenant des marchés informels (N°16 et 23) elle va développer son savoir-faire de conception (N°8) grâce à l'adaptation de technologies étrangères. L'exemple du textile Japonais nous révèle des délocalisations successives que le Japon a pu mettre en place à partir de la fin des années 50 qui coïncide avec la phase de maturité de l'industrie textile Japonaise. La délocalisation s'est d'abord effectuée par un déplacement des ateliers et de

technologies dans les Nouveaux Pays Industriels (NPI) de première génération (Corée, Hongkong, Taïwan) avant de passer dans les NPI de deuxième génération (Thaïlande, Philippines, Malaisie), puis les PVD (Bangladesh, Maroc, Tunisie).

Ainsi la dynamique de développement va placer ensuite l'entreprise délocalisée dans un savoir-faire Marketing (N°9) qui peut déboucher sur deux situations :

- soit une redélocalisation (N°10) : c'est le cas du Bangladesh, de l'Inde etc...
- soit la naissance et le développement d'un produit (N°24) qui peut concerner l'Algérie et qui peut se réaliser soit par le biais d'une imitation pure (contrefaçon) soit par imitation réflexive , proche de l'innovation et qui nécessite un processus d'apprentissage qui va s'auto-entretenir pour aboutir à un produit nouveau. Ceci constitue la phase ultime de régulation du marché formel par le marché informel. Nous assistons alors à une sorte de glissement du marché informel vers des formes plus structurées tendant vers l'économie formelle.

2.3 Investir dans la concurrence innovative.

La deuxième manœuvre consiste à investir dans la technologie en vue d'acquérir une sorte de concurrence innovationnelle que Cooper définit comme étant « le processus par lequel les entreprises cherchent des avantages compétitifs sur le concurrent en changeant d'une manière continue et répétée la nature des technologies de produits ou bien de process » [Cooper 1993].

L'impact sur les technologies intermédiaires comme la filière textile est considérable dans la mesure où cette dernière s'expose à des changements technologiques qui vont transformer la nature de la concurrence. On assiste alors à un passage de la concurrence basée sur les produits à une concurrence basée sur la technologie ; c'est à dire à un changement profond dans les avantages concurrentiels avec une sorte d'érosion progressive des avantages classiques basés sur le facteur travail, détenus par les PVD qui tend vers une situation de concurrence innovationnelle basée sur un facteur qui était supposé constant dans les analyses néoclassiques. L'impact étant de déqualifier la concurrence par les prix en procédant à une sorte de stratification des entreprises dans la filière : les PI et les NPI pour les innovatrices, les PVD (les entreprises délocalisées) pour les imitatrices ainsi que les traditionnelles. Nous retrouvons dans la figure 4 le passage de la manœuvre de relocalisation du N°10 au N°5.1 qui résulte de l'innovation mais aussi de la nature de la demande.

2.4 Créer un marché informel à travers une sous-traitance locale

Ici le cas de certains pays Industrialisés est édifiant ; nous pouvons citer l'Italie, la France, la Belgique etc... où l'entreprise mère cherche à créer une offre différenciée soit entremes de prix ou d'avantages périphériques . Entre la société mère et les sous-traitants (voir figure 4 N°11) se créent des sociétés écran formel-informel (SEFI) qui disposent de la possibilité d'acheter ou de vendre officiellement des marchandises et assurent le secret financier. C'est une sorte de contrebande intérieure que l'on remarque plus particulièrement dans les produits textiles ordinaires (N°12) qui suivent le processus classique de production. L'objectif étant d'arriver à créer une offre différenciée (N°12) qui permet à la société mère de renforcer sa position concurrentielle (retour au N°4) . Cette offre différenciée peut être attirée par une demande provenant d'un PVD dans lequel elle va se diffuser dans son marché parallèle (N°14) . Ceci permet de renforcer l'économie de proximité (N°15) qui va enrichir le perfectionnement passif (N°16) qui constitue une activité économique formelle dont la dynamique est porteuse de développement (soit N°17 soit N°7).

2.5 Faire du quick response system pour d'adapter à la « mode »

Il s'agit ici pour une entreprise mère de créer des entreprises sous-traitantes en bénéficiant des économies de proximité (N°18) à travers le marché informel. Là, l'impératif de rapidité constitue l'élément primordial pour l'élaboration et la mise en oeuvre de nouvelles techniques fondées sur les critères de rapidité et de proximité que l'on retrouve dans le *quick response system* (N°19), les zéros olympiques, les flus tendus etc...

En effet l'accélération du renouvellement de la mode surtout avec la réduction du cycle de vie des produits permet au facteur temps (*décalé de fabrication, dates de livraison etc...*) de devenir l'élément primordial de compétitivité d'où la production d'une offre différenciée (N°20). Selon [Albagli 1998] le temps imparti entre la fabrication des fibres, la conception du tissu et du modèle et l'achat par le consommateur dure 66 semaines. Une entreprise qui ne respecte pas ce délai perd son marché. Le schéma de l'annexe 2 nous révèle les complexités de la filature textile avec les relations techniques entre industries, où il ne reste aux PVD que des niches de production non liées à la mode. Déjà les étapes de préparation des fibres, filage, entrecroisement des fils et ennoblissement commencent à échapper aux PVD parcequ'elles relèvent actuellement d'un processus hautement capitalistique, très coûteux pour les PVD et peu créateur d'emploi. Pour [Mouhoud 1996] la demande devient de plus en plus versatile en raison notamment de l'influence des médias, et pour pouvoir la satisfaire il s'agit de mettre en place des unités de production ultra-modernes à proximité de ces marchés.

Déjà, les stratégies de quick response system commencent à se substituer à celles de délocalisations à travers un marché informel qui s'appuie sur les investissements de proximité et la souplesse des petits ateliers, une sorte de « *d'implantation intra-muros du tiers monde* » avec comme exemple la « *pronto-moda* » Italienne. Le système a pu échapper à la réglementation en évitant l'impôt sur les bénéfices, le règlement des taxes, le non paiement des charges sociales, le non respect des conventions sociales pour le paiement des salaires etc...

Donc c'est l'implantation du dispositif productif des PVD avec en sus une main-d'oeuvre immigrée.

Comme pour le slow response system, le quick response system peut générer une demande à travers l'effet de démonstration ou de diffusion provenant d'un marché informel d'un PVD (N°21) puis va enrichir ses expériences de fabrication (N°23) par le biais du développement du marché (N°22).

En définitive, nous avons considéré que la délocalisation peut constituer un ferment de l'évolution de l'économie informelle. Bien entendu, nous avons occulté de l'analyse l'aspect négatif de l'économie informelle qui doit évidemment être combattu.

Notes

1) Andreff avance une liste d'avantages demandés par les entreprises industrielles qui désirent s'implanter à l'étranger ; il s'agit des exemptions fiscales, l'amortissement accéléré, les concessions douanières, les bonifications d'intérêt, les primes de développement régional, la fourniture d'infrastructures publiques, la liberté d'implantation dans tout secteur avec le pourcentage souhaité de contrôle du capital, l'abolition des « *trade-related investment measures* » et des autorisations préalables pour s'implanter, le libre

transfert des profits et devises, la libéralisation de la réglementation sur les fusions et les acquisitions ainsi que la protection des droits de propriété privée. On peut ajouter le différentiel du coût de la main -d'œuvre ainsi que les incitations douanières principalement pour les zones franches.

2) La stratégie douanière préconisée par une entreprise délocalisatrice lui permet de limiter le poids des obligations douanières dans les échanges internationaux à travers l'utilisation d'un certain nombre de pratiques qui sont liées soit aux régimes de transit, aux régimes d'attentes de dédouanement à l'import ou l'export, ou aux régimes économiques

Bibliographie

Albagli C., 1998, « les systèmes de concurrence nord-sud dans le textile » dans nouvelles approches des systèmes de concurrence, CEDIMES, Ed Burini, Sfax, Tunisie 1998.

Andreff W., 1996, « les multinationales globales » Ed la découverte, collection repères Paris 1996.

Arellano R., Gasse Y., Verna G., 1993 « le monde de l'économie informelle : économie souterraine ou parallèle ? » dans l'esprit d'entreprise, Ed AUPELF- UREF, John Libbey Eurotext, Paris 1993.

Benhabib A., 2000 « Economie et gestion d'entreprise » Ed OPU 2000 Alger.

Benzoni L., 1983 « le textile dans l'industrie en France » Ed par Bellon B et Chevalier J.M Paris Flammarion 1983.

Blot F., Chaillot H., 1992 « le commerce international » Ed technipus Paris 1992.

Cooper C., 1993 « Technology policy and industrialisation policy in the global economy » International conference on Science and technology in third world development, university of Strathclyde, Glasgow April 1993.

Halem T., Tordjman D., 1995 « la France face à l'investissement mondial » Ed Economica 1995.

Lipietz A., 1985 « Mirages et miracles : problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde » Ed la découverte, Paris 1985.

Louat A., 1999 « le sous développement : stratégies et résultats » Ellipses Ed Marketing, Paris 1999.

Masini J., 1998 « les délocalisations industrielles : quelles conséquences au nord et au sud de la méditerranée » dans du Maghreb : l'impératif de Barcelone CNRS Ed Paris 1998.

Mouhoud E.M., 1996 « Délocalisations dans les pays à bas salaire et contraintes d'efficacité productive » dans délocalisation et mondialisation du système productif, Numéro spécial de la Revue Mondes en développement t 24, N° 95, Bruxelles 1996

Annexe 1 les régimes de transformation

	Perfectionnement passif (P.P.)	Perfectionnement actif (P.A.)	Transformation sous douane (T.S.D.)
Formalités et contraintes douanières	<ul style="list-style-type: none"> • Une demande d'autorisation, qui peut être refusée si ces - exportations d'activités - mettent en péril des entreprises communautaires. • Lors de l'exportation des matières, fournir aux douanes des FICHES-IMPUTATION : plans de travail mettant en évidence les besoins en matière pour fabriquer les marchandises importées en retour 	<p>La mise en œuvre de marchandises tierces en vue de leur réexportation se fait selon :</p> <ul style="list-style-type: none"> • soit le système de la SUSPENSION des droits et taxes lors de leur importation, • soit le système du REMBOURS, avec remboursement des droits si ces marchandises ont été préalablement M.L.P 	<p>Le régime n'est accordé que pour certaines marchandises et certaines opérations de transformation énumérées dans une liste.</p>
Intérêts	<p>L'entreprise peut faire pratiquer dans un pays tiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • ouvraison, montage, assemblage, • transformation, • réparation, • échanges standard. <p>Mais les matières premières auront été expédiées de la C.E.E. Et la finition et le conditionnement des produits perfectionnés auront été également conservés dans la C.E.E.</p>	<p>L'entreprise peut pratiquer sur le sol communautaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • ouvraison, montage, assemblage... • transformation, • réparation. 	<p>Les produits transformés peuvent être :</p> <ul style="list-style-type: none"> • exportés hors C.E.E., • ou M.A.C.

