

Introduction

La migration des emplois vers le Sud

*Nolwen Henaff**

Aux flux migratoires des pays pauvres vers les pays riches se sont superposés de manière croissante depuis une vingtaine d'années des flux d'emplois de sens contraire. Les progrès réalisés dans le domaine des transports, de l'information et de la communication ont permis à la délocalisation et à diverses formes d'externalisation de faire désormais partie des possibilités dont disposent les entreprises pour réduire leurs coûts, dans le secteur de la production de biens comme de services, ou étendre leurs marchés. Ce phénomène, que l'on peut qualifier de migration des emplois, a pris une ampleur mondiale et suscite beaucoup d'inquiétudes dans les pays industrialisés, inquiétudes alimentées par de nombreux licenciements et la détérioration des conditions des travailleurs dans les pays de l'OCDE dans les années 1980 et 1990. La question «Trop d'emplois partent-ils à l'étranger?»¹ focalise un débat politique et social fortement médiatisé dans les pays industrialisés². Si de nombreux auteurs se sont intéressés à la question de la mesure de l'impact sur le travail et l'emploi dans les pays industrialisés de la mondialisation dans ses différentes dimensions, les estimations restent peu précises et entachées de nombreuses difficultés conceptuelles et méthodologiques³. Beaucoup moins nombreux sont ceux qui se sont intéressés à l'impact de ces phénomènes sur les marchés du travail dans les pays d'accueil. L'explication en réside sans doute dans la concentration d'une recherche scientifique largement réalisée au Nord, sur le Nord, et dans les institutions du Nord autant que dans des travaux théoriques consacrés à l'impact de l'investissement et de l'ouverture économique sur la croissance et l'emploi, en particulier dans

* Économiste, IRD, UR 105 «Savoirs et développement», Nolwen.Henaff@bondy.ird.fr.

1. *Time Magazine*, 1st March, 2004, "Are too many jobs going abroad?", cover story.

2. «Entre janvier et mai 2004, les journaux américains ont publié 2634 articles sur l'externalisation des services, en particulier en direction de pays en développement comme l'Inde, tandis que les journaux anglais en publiaient 380» [Amiti, Shang-Jin, 2004, p. 2]. «Si la campagne électorale aux États-Unis explique, au moins en partie l'intérêt suscité par l'externalisation des services, la tendance est à l'augmentation du nombre d'articles sur le sujet depuis 1991 dans les deux pays» [Amiti, Shang-Jin, 2004, p. 2].

3. Ainsi le Rapport Fontagné-Lorenzi [2005] propose-t-il de calculer l'impact des délocalisations à partir des importations en produits manufacturés de l'industrie Française en provenance des pays émergents ou à bas salaires, la délocalisation se traduisant par une substitution des importations à la production nationale.

des contextes de difficile mobilisation de l'épargne pour l'investissement domestique, ou à l'introduction de nouvelles technologies [voir par exemple Benaroya, 2005, p. 156]. Ces avantages sont indéniables en théorie, mais la réalité est complexe. Si le jeu n'est pas à somme nulle comme le croyaient les mercantilistes, il ne comporte par pour autant seulement des gagnants.

Qu'est-ce que la migration des emplois?

Comme l'ont justement souligné récemment J. Bhagwati, A. Panagariya et T.N. Srinivasan [2004] dans un article consacré à l'externalisation, il est important de définir précisément les concepts utilisés pour ne pas embrouiller le débat. Dans ce contexte, les termes qui reviennent de manière récurrente sont ceux de délocalisation (*relocation*), d'externalisation (*outsourcing*) transfrontalière (*off-shore*), de sous-traitance, d'investissements directs, de fragmentation ou segmentation de la production, pour caractériser les stratégies des firmes, de fuite, voire d'exode des emplois, pour caractériser les conséquences de ces stratégies sur le marché de l'emploi. Un récent rapport du Conseil d'analyse économique explique que «La délocalisation se définit comme la *fermeture d'une unité de production en France, suivie de sa réouverture à l'étranger*, en vue de réimporter sur le territoire national les biens produits à moindre coût, et/ou de continuer à fournir les marchés d'exportation à partir de cette nouvelle implantation» [Fontagné, Lorenzi, 2005, p. 12]. Cette définition est cependant très restrictive, et comme le rappelle F. Benaroya [2005, p. 148] le terme de délocalisation recouvre également le recours à la sous-traitance⁴ internationale, qui n'implique pas de mouvements de capitaux, et l'on pourrait définir les délocalisations de manière plus large par le déplacement de la production de biens et services d'un pays à un autre. C'est également à la sous-traitance que renvoie le terme d'externalisation, qui correspondait dans les années quatre-vingt à l'exécution de certaines activités de l'entreprise à l'extérieur de celle-ci, mais semble avoir pris récemment un sens plus restreint lié aux activités de service à distance. Comme le rappellent Bhagwati *et alii* [2004], selon la définition de l'Organisation mondiale du commerce, dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services, le Mode 1 correspond à la fourniture transfrontalière de services, le fournisseur et l'acquéreur demeurant chacun dans leurs pays respectifs. Si l'externalisation se distingue des investissements directs étrangers de manière analytique et empirique [Bhagwati *et alii*, 2004; Fontagné, Lorenzi, 2005], est-il réellement possible d'isoler ces stratégies dans leurs effets sur le travail et l'emploi dans les pays source et dans les pays d'accueil? «En pratique, il est extrêmement difficile de faire la part des différents phénomènes, car les entreprises combinent dans le temps les différentes stratégies: la sous-traitance peut être l'occasion de «tester»

4. Définie par l'AFNOR comme les «opérations concernant pour un cycle de production déterminé une ou plusieurs actions, de conception, d'élaboration, de fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance du produit, dont une entreprise dite donneur d'ordres confie la réalisation à une autre entreprise dite sous-traitant ou preneur d'ordres, tenue de se conformer exactement aux directives ou spécifications techniques que ce donneur d'ordres arrête en dernier ressort». AFNOR – Norme NF x 50 – 300.

un pays avant d'y implanter une unité de production délocalisée; un investissement direct à l'étranger destiné à conquérir un marché émergent peut donner lieu, dans un second temps, à une restructuration globale de l'appareil productif qui se traduit, dans les faits, par une délocalisation.» [Benaroya, 2005, p. 148].

Les délocalisations peuvent prendre la forme particulière d'investissement direct à l'étranger, et la distinction, utile sans doute lorsqu'il s'agit de mesurer l'impact sur l'emploi dans les pays de départ, apparaît moins pertinente lorsque l'on s'intéresse aux pays hôtes, même s'il est vrai que, comme le souligne J. Fayolle, dans son commentaire au rapport sur désindustrialisation et délocalisations, «l'impact social d'IDE offensifs et de délocalisations défensives peut être fort différent. Dans un cas, l'implantation d'entreprises étrangères haut de gamme peut être (sous conditions) facteur de diffusion de progrès sociaux; dans l'autre les délocalisations peuvent participer d'un *dumping* sociofiscal destructeur» [Fayolle, 2005, p. 145]. Également observée à l'intérieur des frontières nationales où elle suscite de vives inquiétudes du côté des employés et des organisations syndicales, la sous-traitance à l'extérieur du territoire national a reçu un meilleur accueil dans les pays du Sud, en particulier dans une perspective de substitution aux importations. Elle n'échappe cependant pas à la critique adressée aux investissements directs concernant les conditions de travail et de rémunération, dans la mesure où elle s'en différencie essentiellement par le transfert du risque vers le fournisseur. Si dans sa forme la plus récente qu'est l'externalisation des services, elle a été la moins controversée des modalités de commerce dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round en 1995 [Bhagwati *et alii*, 2004, p. 6], c'est cette forme de délocalisation qui suscite aujourd'hui le plus de débats [voir en particulier Amiti, Shang-Jin, 2004].

Ces différentes stratégies des entreprises donnent lieu à des choix de localisation de la production qui se traduisent par des mouvements de création et de suppression d'emplois. La question de savoir si la destruction d'emplois intervient au Nord et se traduit par des créations d'emplois au Sud est beaucoup plus complexe que ne le laisse supposer le débat politique et social. C'est en référence à ce débat qu'a été ici retenu le terme de migration des emplois, qui fait écho à un débat non moins médiatisé, sur les migrations internationales. Dans un contexte de faible croissance économique dans les pays industrialisés, de chômage important ici, de précarisation de la main-d'œuvre partout, la tentation de repli sur des bases nationales et identitaires est forte, malgré les injonctions des organismes internationaux et des économistes qui soulignent les bénéfices de la mondialisation même s'ils en contestent parfois les formes, et le constat d'un différentiel de croissance démographique entre les pays du Nord et ceux du Sud. De plus, comme nous le montrerons, la relation entre migration de la main-d'œuvre et migration des hommes relève autant de la complémentarité que de la substitution. Le terme de migration est utilisé ici de préférence à celui de «fuite» qui est le pendant de la fuite des cerveaux et renvoie à une réalité plus circonscrite et plus récente, qui est celle du déplacement au-delà des frontières nationales d'emplois qualifiés.

Un contexte mondial en mutation

Les stratégies d'implantation pour la conquête de nouveaux marchés et de délocalisation de la production s'inscrivent dans un contexte historique évoluant parallèlement aux développements de la mondialisation favorisés par les progrès technologiques, dont ils bénéficient et auxquels ils participent, dans des environnements institutionnels en mutation. La mondialisation et le progrès technique ont entraîné une transformation des modes de gestion de la production. Les investissements directs étrangers (IDE) sont une forme déjà ancienne d'implantation à l'étranger. De l'implantation de filiale à la co-entreprise, de la création au rachat d'unités de production, ses formes variées et ses effets sont largement documentés. Contrairement à l'externalisation, les IDE ont donné lieu à des travaux qui se sont également intéressés au Sud en raison de la présomption d'un impact négatif sur les pays de la zone engendrée par les théories néo-marxistes de l'échange inégal et de la dépendance, sous l'impulsion de Samir Amin. En termes de politique économique, un certain nombre de pays du Sud ont adopté dans les années soixante-dix des politiques de substitution aux importations et de limitation des investissements directs étrangers. Parmi ces pays, l'Inde figure de manière prééminente pour avoir provoqué, par sa législation de 1973, le départ d'un grand nombre de multinationales. D'autres pays, pendant la même période, autorisaient ou encourageaient les investissements directs sur leur sol, comme l'Île Maurice qui en a fait le fer de lance de sa politique de développement, ou le Maroc où la sous-traitance, en particulier dans le secteur textile-habillement, s'est développée dès avant les années soixante-dix. Le Viêt-nam communiste, finalement réuni, se voyait, quant à lui, imposer à la fin des années soixante-dix un embargo international qui ne devait se terminer qu'en 1994, mais adoptait dès 1987, soit un an après le lancement de la politique de Renouveau marquant la fin de la planification centralisée, sa première loi sur les investissements directs étrangers. Les années 1980 sont marquées sur le plan de la théorie économique par le recul des thèses d'inspiration marxiste au profit de l'école néo-classique et de la nouvelle économie classique, tandis qu'en matière de politiques économiques, l'ouverture devient le modèle dominant. Précipité par le démantèlement du Comecon et la transition en URSS et dans les pays de l'Est, qui modifie les équilibres géo-économiques, le mouvement de mondialisation est alimenté par l'adhésion d'un nombre croissant de pays à l'Organisation mondiale du commerce, dans un souci d'intégration internationale et d'amélioration de l'insertion dans la division internationale du travail. L'ensemble est orchestré par les organisations internationales qui contribuent activement tout à la fois à la promotion des politiques d'ouverture, y compris par le biais de la conditionnalité de l'aide, et à leur justification théorique. En conséquence, de nombreux pays, y compris parmi les plus récalcitrants, se sont engagés dans une course aux investissements étrangers et à la sous-traitance. La littérature économique des pays du Sud reflète largement cette préoccupation, s'intéressant davantage aux déterminants de l'attractivité pour les entreprises et fournisseurs étrangers qu'à ses conséquences.

Des effets mixtes sur les qualifications, les rémunérations, la productivité

Les effets des stratégies de localisation de la production sur le travail et l'emploi analysés dans la littérature économique se déclinent du niveau international à celui de la firme, en passant par les effets au niveau national, et à celui des secteurs d'activité. Ils incluent l'impact sur l'emploi à travers la croissance, mais aussi sur la rémunération du travail en général, et la question des inégalités en particulier, la productivité du travail, et les qualifications. La question de l'impact de l'externalisation des services sur le travail et l'emploi dans les pays d'accueil, a été encore peu étudiée, au Nord comme au Sud, contrairement aux investissements étrangers, qui ont fait l'objet de nombreux travaux. S'il semble exister aujourd'hui un relatif consensus sur les effets globalement bénéfiques des IDE sur la croissance des pays de départ comme des pays d'accueil, la nature, le sens et l'ampleur de la relation restent controversés. C'est principalement dans leur impact sur la croissance économique que résident les effets bénéfiques des investissements directs étrangers. Dans les modèles néoclassiques traditionnels de type Solow, avec mobilité des facteurs de production et progrès technique exogène, l'équilibre de long terme est caractérisé par la convergence des ratios capital-travail et des niveaux de rémunération des facteurs – en particulier le travail –, l'accumulation du capital étant la principale source de la croissance. Cette convergence est favorisée par l'accroissement des échanges internationaux. Les modèles de croissance endogène aboutissent à la même conclusion, à partir de l'hypothèse que l'investissement se traduit par un transfert de technologie, le moteur de la croissance étant l'innovation et l'imitation. Un grand nombre de travaux empiriques montrent cependant qu'il n'y a aucun élément de systématisme dans les effets d'entraînement des IDE sur les économies des pays d'accueil [Hanson, 2001; Lim Ewe-Ghee, 2001; Moran, Graham, Blomström, 2005; Carkovic, Levine, 2005]. Ainsi, testant les hypothèses alternatives d'un effet d'éviction ou de stimulation des investissements étrangers sur les investissements domestiques, M.R. Agosin., R. Mayer montrent qu'au cours de la période 1970-1996, «en Asie – mais dans une moindre mesure en Afrique – il y a eu un fort effet de stimulation des investissements domestiques par les IDE; à l'inverse, un fort effet d'éviction a été la norme en Amérique latine»[2000].

En ce qui concerne la rémunération du travail, de nombreux auteurs signalent les salaires relativement élevés des personnels employés dans les entreprises à capitaux étrangers et sous-traitantes [Lipse, Sjöholm, 2005, p. 26]. R.C. Feenstra et G.H. Hanson [1996, 1997], expliquent, à partir du cas des maquiladoras⁵ au Mexique, que la mobilité des capitaux induit un renforcement de la main-d'œuvre qualifiée à la fois dans le pays de départ et dans le pays hôte⁶, entraî-

5. Les maquiladoras sont des unités d'assemblage de produits finis implantées au Mexique pour l'exportation aux États-Unis. Elles ont connu un développement spectaculaire après la création de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994.

6. Les postes de travail les moins qualifiés dans les pays industrialisés font partie des plus qualifiés dans les pays en développement. Leur déplacement entraîne donc une élévation du niveau moyen de qualification des postes offerts dans le pays de départ, et dans les pays hôte.

nant une appréciation relative de la rémunération du travail qualifié par rapport au travail non qualifié dans les deux pays. La question des rémunérations dans les secteurs de services externalisés s'inscrit dans la même logique. Une abondance de main-d'œuvre à bon marché dans les pays fournisseurs, y compris, le cas échéant, de main-d'œuvre qualifiée, ne préjuge pas de la rareté relative des qualifications particulières que recherchent les entreprises étrangères. Les industries intensives en main-d'œuvre, dans l'encadrement, mais de manière plus cruciale encore, les industries de haute technologie et les secteurs de service, ont besoins de certains types de compétences qui allient généralement au domaine technique des caractéristiques linguistiques et culturelles. C'est la raison pour laquelle une partie importante des donneurs d'ordres des entreprises sous-traitantes dans les services combinent les séjours d'employés du fournisseur dans leurs locaux pour les former et réduire les zones d'incompréhension, et les visites sur site. Outre le fait qu'il est parfois difficile de renvoyer dans leur pays d'origine les personnels importés de manière temporaire, on a pu constater en Inde, chez les fournisseurs une forte rotation d'un personnel dont la formation, financée par une entreprise, peut être mieux valorisée dans une autre. Cela a entraîné une augmentation significative des rémunérations visant à attacher le personnel à l'entreprise, qui a eu des effets importants localement sur un certain nombre de prix, en particulier ceux de l'immobilier, et plus généralement un impact inflationniste, dans un contexte monétaire stabilisé et une situation du marché du travail caractérisée par une majorité d'emplois à bas salaire et un chômage persistant, y compris parmi les sortants de formations supérieures en sciences de l'information et de la technologie. Au Viêt-nam, pays dont le niveau d'éducation moyen est particulièrement élevé par rapport à son niveau de revenu, on a pu constater une rareté relative des personnels d'encadrement et de gestion, et des informaticiens alors que les sortants de l'enseignement supérieur dans ces domaines ne sont pas épargnés par un chômage, qui reste par ailleurs faible au plan national [Henaff, 2005]. L'hypothèse d'accroissement des inégalités de rémunération entre personnels qualifiés et non qualifiés semble donc fondée, même si la notion de qualification doit être précisée. En outre, les inégalités ne touchent pas seulement les niveaux de rémunération mais l'ensemble des conditions de travail. On assiste actuellement dans les pays du Nord comme dans ceux du Sud à une polarisation des marchés du travail, et les hypothèses de dualisme du marché du travail prennent à cette lumière une signification nouvelle. La main-d'œuvre non protégée n'est plus seulement la main-d'œuvre travaillant dans le secteur informel, mais bien la main-d'œuvre informalisée par le mouvement de précarisation qui touche l'ensemble des salariés occupant un poste dont la qualification ne justifie pas que l'entreprise cherche à en retenir le détenteur.

Pour M.J. Slaughter [2002], ce sont les relations intra-firmes plus que les externalités qui stimulent la demande de main-d'œuvre qualifiée, et par conséquent la qualification de la main-d'œuvre. Du côté de l'offre, il reconnaît que la situation est moins claire, dans la mesure où la contribution directe des entreprises multinationales à la formation reste limitée [Slaughter, 2002, p. 18-21]. En

Thaïlande, en Malaisie, aux Philippines, et en Indonésie, les investissements directs ne semblent pas avoir eu un impact significatif sur les capacités technologiques industrielles locales, même si des cas de formation de personnel de haut niveau ou de fournisseurs locaux sont signalés [Thomsen, 1999, p. 28]. Comme le montre S. Lall [2002], aucune relation ne peut être établie entre IDE et qualification de la main-d'œuvre. La relation avec la productivité est également loin d'être établie de manière non équivoque [voir Fan, 2002, p. 8-15]. D'une manière générale, la littérature semble indiquer que les effets de l'investissement direct sur la productivité sont d'autant plus forts qu'ils sont directs, passant par des relations intra-firmes ou par des relations de coopération entre entreprises, que la production concernée est destinée à l'exportation, et donc soumise à la concurrence internationale, et que l'écart technologique entre firmes étrangères et firmes domestiques est faible. Les études économétriques sur le sujet sont cependant entachées d'un problème majeur en ce qu'elles postulent une causalité univoque entre les investissements directs et la productivité sans tenir compte du fait que la croissance de la productivité pourrait, comme le développement des investissements directs, résulter de la croissance [Fan, 2004, p. 14]. Enfin, les effets de la présence de travailleurs étrangers dans les entreprises des pays d'accueil, occupant des postes généralement qualifiés ou d'encadrement pour lesquels la main-d'œuvre locale n'a pas les compétences requises⁷ est un élément dont il faut tenir compte dans l'appréciation de l'effet des investissements directs sur les qualifications, mais sur lequel des recherches seraient nécessaires.

Pour R.E. Lipsey et F. Sjöholm [2005], cette situation résulte moins des différences de spécification des modèles utilisés que des différences existant dans la capacité des pays à bénéficier des IDE en fonction de leurs caractéristiques propres, en particulier institutionnelles. Ils concluent que «[...] la principale leçon pourrait être que la recherche d'une relation universelle est futile. Dans ce cas, la question se déplace de la manière dont les investissements affectent chaque pays et chaque industrie, vers les types d'industries et de pays qui sont affectés, et l'impact sur chacun d'entre eux.» [Lipsey, Sjöholm, 2005, p. 40].

Un phénomène Nord-Sud?

Contrairement à ce que pourraient laisser supposer les termes du débat politico-médiatique sur l'impact de l'externalisation et des délocalisations sur l'emploi, le phénomène est loin d'être un phénomène Nord-Sud.

L'essentiel des investissements directs et de l'externalisation a lieu en direction de pays de même niveau de développement, ou de niveau proche. Au niveau mondial, les pays industrialisés sont les principales sources mais aussi destinations des investissements étrangers, en particulier et dans l'ordre, les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne [Unctad, 2005, p. 39]. En termes de

7. C'est d'ailleurs un élément de conditionnalité de l'autorisation de travail en Inde et au Viêt-nam. Il y avait par exemple 1500 travailleurs étrangers dans les zones spéciales de la province de Vung Tau au Viêt-nam en 2000, selon le Département provincial de l'Emploi et des Affaires sociales.

délocalisation, les estimations varient de manière importante selon la technique utilisée pour la mesure. P. Aubert et P. Sillard [2005] calculent que sur la période 1995-2001, environ 6500 emplois auraient été délocalisés à destination des pays à bas salaires, soit un peu moins de la moitié des emplois délocalisés à l'étranger, tandis que G. Daudin et S. Levasseur aboutissent à un chiffre de 45000 emplois par an pour la même période. Selon L. Fontagné et J. H. Lorenzi, «La contribution de la concurrence du Sud, avec les délocalisations qu'elle implique, à la désindustrialisation en France est jusqu'ici restée limitée. On peut la chiffrer à 10 % *au maximum* sur la période 1970-2002.» [2005, p. 19]. La situation est équivalente dans les autres pays industrialisés. Cependant, tous les observateurs notent ces dernières années une accélération de l'externalisation et des délocalisations des pays développés vers les pays émergents, tandis que ces derniers investissent également de manière croissante dans les pays industrialisés. S'il y a migration des emplois, le mouvement n'est pas à sens unique.

Les évolutions sur le marché du travail sont, dans le monde de plus en plus intégré d'aujourd'hui, des tendances mondiales. Les entreprises du Sud n'échappent donc pas aux logiques qui animent leurs homologues du Nord, et on a pu observer, dans le cas du Viêt-nam, que les entreprises étrangères pouvaient adopter, dans certains cas, des comportements similaires à ceux des entreprises locales [Henaff, 2005]. L'internationalisation touche un nombre croissant d'entreprises, même si ce nombre est plus restreint parmi les petites et moyennes entreprises, et les effets observés sur le travail et l'emploi dans un pays donné peuvent résulter aussi bien des comportements des firmes étrangères que de celui des firmes locales. De fait, l'accent mis dans la littérature sur l'importance de la capacité des entreprises locales à bénéficier des effets d'entraînement générés par les investissements directs suggère que les stratégies de ces dernières pourraient être plus déterminantes, en termes de conséquences sur le travail et l'emploi au niveau local que celles des entreprises étrangères. D'autant qu'à de rares exceptions près, au nombre desquelles figure l'Île Maurice, l'emploi dans les entreprises étrangères, ou au service de clients étrangers, ne représente qu'une infime partie de la population active employée dans les pays d'accueil, même lorsque calculée en proportion de l'emploi salarié. Le phénomène le plus marquant de ces dernières années est, plus que l'importance absolue de l'emploi dans ces entreprises, sa forte croissance. Celle-ci a enregistré, dans des pays comme l'Inde et le Viêt-nam, un taux de croissance supérieur à celui enregistré dans le secteur domestique. Cette situation peut-être interprétée comme un signe de la contribution positive des investissements étrangers et de l'externalisation à l'emploi local, mais ne doit pas occulter le fait que l'on partait de niveaux très bas, puisque l'Inde n'a commencé à s'ouvrir qu'en 1991, et que le Viêt-nam, bien qu'ayant lancé sa politique de réformes en 1986, a été sous embargo américain jusqu'en 1994.

Enfin, la délocalisation Sud-Sud est une dimension souvent oubliée dans les analyses, malgré son importance. Elle est liée à la question de la volatilité des investissements et des contrats de sous-traitance, qui est fondamentale lorsque

l'on veut étudier l'impact à moyen et long terme des IDE sur le marché du travail. Rien n'empêche une entreprise qui s'est délocalisée de se déplacer à nouveau si les conditions dans lesquelles elle opère ne correspondent plus aux raisons pour lesquelles le choix de la localisation avait été effectué en premier lieu. Une étude récente signale ainsi que l'Inde, leader mondial dans le domaine des exportations de techniques de l'information, pourrait être victime de son succès : l'accroissement rapide des coûts des opérations dans le pays incite certains à proposer une relocalisation en Chine [neoIT, 2005]. Si cette menace spécifique sur l'activité d'exportation de services en Inde est peu réaliste, en raison du manque de proximité, en particulier linguistique et culturelle du pays avec les donneurs d'ordres, elle est en revanche bien réelle, de manière générale. Ainsi, l'Île Maurice a-t-elle vu une partie de ses investisseurs émigrer vers la Chine [Grégoire, 2005]. Plus généralement, les choix de spécialisation sur des industries à forte intensité de main-d'œuvre, comme le textile et l'habillement exacerbent la concurrence entre les pays du Sud, à la fois en termes commerciaux et en termes d'attractivité pour les investissements étrangers. Une autre dimension de la délocalisation dans les pays du Sud, liée à la volatilité des investissements, est la délocalisation sur le territoire national. Ainsi l'industrie textile au Viêt-nam envisage-t-elle de déplacer ses unités de production du Sud-est du pays vers le centre pour contenir la progression des salaires. L'augmentation du niveau de vie et la hausse du coût de la vie, imputables au développement du pays, mais sans doute aussi en partie aux investissements étrangers étant donnée la concentration dans cette zone, a conduit les entreprises étrangères et locales à recourir dans un premier temps à une main-d'œuvre recrutée dans les provinces les plus pauvres du delta du Mékong. Les salaires ne suffisent cependant plus à compenser le coût de la migration et les ouvrières refusent désormais de travailler pour le salaire mensuel de 600000 dongs proposé (environ 32 euros). Puisque la main-d'œuvre ne veut plus aller aux usines, celles-ci se proposent donc d'aller vers la main-d'œuvre, là où elle coûte le moins cher. J. Carrillo [2003], met en évidence pour le Mexique un phénomène d'expansion des zones de maquiladoras de la frontière nord, où elles étaient apparues dans les années soixante vers d'autres zones à plus faible coût salarial dans le reste du pays. Dans ces cas de figure, l'emploi dans le pays ne se modifie pas, mais l'impact sur une région donnée est potentiellement fortement négatif si d'autres emplois ne sont pas créés pour compenser les pertes.

Migration des emplois, migration des hommes

Migration des emplois et migrations des hommes sont des phénomènes étroitement liés. La relation apparaît au premier abord comme une relation de substitution : les obstacles mis en place par les pays industrialisés en matière d'immigration, forts en cette période de faible croissance économique et de faible création nette d'emploi, limitent la mobilité internationale de la main-d'œuvre et incitent les entreprises à se déplacer pour bénéficier d'une main-d'œuvre à moindre coût. Mais pour les pays du Sud, les deux mouvements peuvent être

complémentaires et contribuer ensemble au placement de la main-d'œuvre. C'est en particulier le cas du Maroc, pays à partir duquel l'émigration vers l'Europe reste forte, mais dont les caractéristiques des migrants se sont modifiées sur la période récente pour comporter davantage de travailleurs diplômés [El Wazani, Souaf, 2005]. Le phénomène est trop récent pour que les effets puissent en être évalués, mais le cas de l'Inde montre que la tendance pourrait être positive à terme, à condition que la migration soit suivie à un moment donné d'un retour, sous forme d'une migration inversée, ou d'investissements [Leclerc, Khadria, 2005]. D'autres pays avant l'Inde ont, comme la Corée, bénéficié du retour de leurs ressortissants temporairement expatriés, et cette main-d'œuvre a joué un grand rôle dans le développement de leur pays. Dans le cas de l'Inde cependant, l'expatriation n'a que rarement un caractère temporaire, et c'est plutôt en termes de liens communautaires qu'il convient d'analyser la situation.

Or ces liens sont complexes. Ainsi, dans le cas de l'Inde, l'exode des cerveaux a pu apparaître comme une perte pour le pays, même si cette perte était compensée en partie par des transferts monétaires. La présence d'une forte communauté indienne aux États-Unis, la prégnance de l'attachement de cette communauté à sa culture et à son pays d'origine, et l'importance attachée par cette communauté particulière de « cerveaux » à l'éducation lui ont permis de contribuer au développement du secteur de l'information et de la technologie en Inde, et à l'émergence de sa Silicon Valley à Bangalore [Leclerc, Khadria, 2005]. Bien qu'ayant émigré pour des raisons et dans des conditions bien différentes de celles des indiens, les vietnamiens de l'étranger jouent également un rôle croissant dans le développement économique du Viêt-nam. Si ce rôle est encore limité par une législation très restrictive à l'égard des étrangers qu'ils sont devenus, les autorités vietnamiennes semblent prendre progressivement conscience du potentiel que représente cette communauté émigrée, attachant elle aussi une très grande importance à l'éducation, dans les pays les plus riches du monde. La communauté marocaine émigrée est également très importante, mais elle a été caractérisée dans le passé par l'absence d'éducation et de qualification, et n'est donc pas susceptible de jouer un rôle déterminant dans la création d'emploi au Maroc [El Wazani, Souaf, 2005]. Les changements intervenant dans les caractéristiques des migrants pourraient cependant modifier cette situation dans l'avenir. À l'Île Maurice en revanche, les liens communautaires ont joué dans l'autre sens, la communauté chinoise de l'Île attirant les investissements de leur pays d'origine vers l'Île, contribuant ainsi significativement à son développement [Grégoire, 2005].

Des situations contrastées

Quatre cas sont présentés dans ce numéro : le Maroc, l'Inde, l'Île Maurice et le Viêt-nam. Chacun de ces pays est à sa manière exemplaire pour la question que nous traitons ici.

Le Maroc, destination privilégiée des délocalisations industrielles dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre du fait de sa proximité géographique,

historique et culturelle avec l'Europe, attend encore son décollage. L'article de Youssef El Wazani et de Malika Souaf explique que la contribution des investissements étrangers à la création d'emploi a jusqu'à présent été modeste, malgré l'augmentation de ces investissements. En termes de qualifications, les emplois générés par les investissements directs sont pour l'essentiel des emplois à faible qualification parce que le pays a attiré essentiellement des industries à forte intensité de main-d'œuvre cherchant un abaissement de la rémunération du travail et une législation du travail plus flexible. La structure de l'activité économique, centrée sur les secteurs du tourisme, de la pêche et de l'agriculture rendent le pays dépendant des aléas climatiques et politiques, tandis que ses choix de spécialisation ne le placent pas dans une position très favorable face à la concurrence des pays émergents, en raison de ses coûts de main-d'œuvre, qui pour être plus faibles que ceux des pays du Nord, restent supérieurs à ceux de leurs concurrents. Le faible dynamisme de l'économie se traduit par un taux de chômage élevé et la tentation de la migration, qui touche un nombre croissant de jeunes diplômés. Les emplois créés au Maroc sont peu ou pas qualifiés, alors qu'une partie de la main-d'œuvre, fortement éduquée, quitte le pays dans l'espoir d'obtenir ailleurs les emplois qualifiés qu'elle ne trouve pas chez elle. Alors que le bilan est plutôt négatif, un nouvel espoir est né avec l'externalisation des services, secteur dans lequel le Maroc a, à l'instar de ses voisins immédiats du Maghreb et plus distants d'Afrique sub-saharienne, un réel avantage comparatif en termes de proximité linguistique et culturelle avec le monde francophone. Reste posée la question de la concurrence entre les différents pays qui disposent du même avantage comparatif, et de la volatilité de ces activités.

L'Inde, l'un des leaders du mouvement des pays non alignés, ne s'est rallié que tardivement à l'ouverture, et cela de manière contrôlée. Contrairement au Maroc, elle a connu au cours des années 1990 une croissance forte par rapport aux périodes antérieures, mais connaît également un taux de chômage élevé, en particulier parmi les diplômés. C'est ce chômage, ainsi que les conditions de travail et de rémunération, qui avaient poussé des générations de jeunes diplômés indiens à s'expatrier, principalement vers la Grande Bretagne et les États-Unis, en raison d'une proximité linguistique et culturelle maintenue par l'organisation du système éducatif indien. L'article d'Éric Leclerc et Binod Khadria explique que ce sont ces migrants qui reviennent aujourd'hui investir dans leur pays d'origine, tandis que le choix de l'Inde comme destination pour les délocalisations a été largement influencé par les communautés indiennes aux États-Unis. Mais alors que «le retour des cerveaux» ne se traduit pas par leur réinstallation en Inde, la fuite des cerveaux se poursuit. Si le développement des exportations de services dans le secteur des nouvelles technologies de l'information s'est traduit par une importante création d'emplois, à la fois dans le pays et aux États-Unis, il n'a pas effacé les tensions sur le marché du travail, et le différentiel de rémunération entre les États-Unis et l'Inde reste fortement incitatif. Les auteurs attirent également l'attention sur le fait que la médiatisation du développement du secteur des exportations de services en Inde ne doit pas

occulter l'importance des importations de service permises par les dispositions de l'Accord Général sur le Commerce et les Services.

L'Île Maurice est un cas rare, en Afrique de décollage économique. À travers l'histoire du développement économique de l'Île, Emmanuel Grégoire montre comment le choix de l'ouverture par les autorités mauriciennes a permis l'entrée dans le pays de capitaux étrangers, stimulant l'investissement domestique, et permettant, par une montée en gamme de la production du pays, de résorber le chômage. La mise en place d'une zone franche et d'une politique d'incitations, en particulier fiscales, a été un facteur déterminant dans cette évolution. Principalement spécialisée dans le textile, la zone franche, qui est aujourd'hui le premier employeur du pays a eu un effet important dans la transition d'une main-d'œuvre agricole vers une main-d'œuvre industrielle, et des effets d'entraînement importants ont pu être dérivés des relations commerciales avec les clients et les donneurs d'ordres. En termes de rémunération, le retour au plein emploi a entraîné des tensions sur le marché du travail, une forte mobilité de la main-d'œuvre qualifiée et une croissance des coûts salariaux supérieure à celle de la productivité. La situation actuelle du textile et de l'habillement est une situation de crise, liée à l'abolition au début de l'année des quotas dans le textile, qui expose directement le pays à la concurrence internationale de pays dont les coûts de production sont plus faibles. Diversification des activités, délocalisation à Madagascar ou en Tanzanie, importation de main-d'œuvre sont les différentes stratégies mises en œuvre par les entreprises implantées à Maurice pour abaisser les coûts de production dans les années 90. Le thème de la volatilité des capitaux, évoqué dans les cas du Maroc et de l'Inde est également abordé à travers l'essor important qu'a connu la zone franche dans les années 80, lié en particulier à l'afflux de capitaux de Hong-Kong en prévision de sa rétrocession à la Chine, et le mouvement récent de reflux des capitaux vers l'Asie, plus compétitive. Les tentatives actuelles du gouvernement pour développer les activités d'exportation de services dans le secteur des nouvelles technologies se heurtent à la difficulté pour les entreprises de trouver sur le marché la main-d'œuvre présentant les compétences requises. Comme dans le cas de l'Inde, le personnel qualifié étant rare, il est fortement mobile, entraînant une forte pression à la hausse des salaires et compromettant à terme la compétitivité du pays dans le secteur.

Pays en transition, le Viêt-nam⁸ a fonctionné jusqu'au milieu des années 1980 dans un système de planification centralisée et dans le réseau d'échanges internationaux et de coopération économique du Comecon. Le pays a placé des espoirs importants dans les bénéfices qu'il pouvait retirer des investissements étrangers en matière de transferts de technologie. Le Viêt-nam cherche à se placer sur les segments les plus élevés de la chaîne de production, misant sur l'accumulation du capital humain. Or si le niveau d'éducation de la population est élevé, et constitue incontestablement un atout aux yeux des investisseurs étrangers, la

8. À partir de 1954 pour le Nord, de 1975 pour le Sud.

formation professionnelle reste un secteur sinistré, victime de son organisation antérieure dans le cadre de la planification centralisée. Or comme le montre l'article de N. Henaff, la contribution des entreprises étrangères à la formation de la main-d'œuvre est plus que modeste. Cette situation tient à la fois à la faiblesse de l'importance relative de l'emploi généré par les entreprises étrangères au Viêt-nam, même si le taux de croissance de l'emploi dans ces entreprises est supérieur à la moyenne nationale, et à la concentration sur une très faible partie du personnel employé d'un effort de formation qui reste limité au minimum vital. Comme dans les autres pays étudiés dans ce numéro, le manque de personnel qualifié, ou plutôt le manque de personnels possédants certains types de compétences a entraîné une hausse des salaires relatifs de ces personnels dans une tentative, de la part des entreprises, de se les attacher, et un minimum de formation, dans la crainte de les voir aller valoriser ailleurs leur savoir nouvellement acquis. Dans le cas du Viêt-Nam, on observe une convergence dans les modes de gestion de la main-d'œuvre entre les entreprises étrangères et les entreprises vietnamiennes, et une différenciation croissante entre les différents types de personnels en termes de conditions d'emploi, de rémunération, et d'accès à la formation et à de véritables carrières.

Ces quatre études de cas portant sur des pays dont les tailles, les situations initiales et les trajectoires sont différentes, convergent sur un certain nombre de constats dans leur analyse des effets des stratégies des entreprises étrangères dans les pays du Sud. Si l'existence d'effets d'entraînement semble avérée dans le cas de Maurice, ils semblent inexistantes dans le cas du Maroc, et indissociables des effets de la croissance en Inde et au Viêt-nam. En revanche, l'impact d'un accroissement de la demande de main-d'œuvre qualifiée entraîne partout une augmentation des rémunérations pour ceux qui répondent aux besoins des entreprises, creusant de manière croissante l'écart avec la main-d'œuvre non qualifiée. En outre, il existe un risque d'éviction potentiel des entreprises domestiques dans le recrutement de personnels qualifiés en situation de rareté de ces types de personnels, parce qu'elles ne peuvent généralement pas offrir des niveaux de rémunération équivalents à ceux des entreprises étrangères. Il apparaît que les développements récents sur les marchés du travail des pays étudiés ici résultent davantage de la mondialisation dans ses formes actuelles que de l'impact des stratégies des entreprises étrangères, qui n'en sont que l'un des éléments.

Peut-on alors parler de migration des emplois? Probablement pas. Le phénomène est trop restreint pour acquérir le caractère de permanence que suggère l'utilisation du terme de migrations. D'autre part, si la création d'emplois dans les pays du Sud par les entreprises du Nord résulte parfois de la destruction d'emplois dans les pays du Nord, les pays du Sud créent également des emplois au Nord, en particulier, comme le suggèrent E. Leclerc et B. Khadria, par le biais de leurs importations de services qui restent beaucoup plus importantes que leurs exportations de services, mais aussi de manière croissante par le biais d'investissements directs. Si les craintes des employés du Nord semblent fon-

dées en termes de précarisation de la main-d'œuvre, en particulier de la main-d'œuvre occupant des postes de travail non qualifié, le phénomène reste marginal au regard des pertes d'emploi liées à d'autres facteurs, et l'extension de la précarité touche autant les employés des pays du Sud. Ces pays doivent rester prudents dans les espoirs qu'ils placent dans l'attraction des investissements étrangers, comme le suggèrent un certain nombre d'auteurs, et conscients de la volatilité de ces investissements. Ils doivent également être avertis du fait qu'il leur appartient de mettre en place les conditions nécessaires à la maximisation des effets bénéfiques de l'investissement étranger et de l'externalisation, en particulier par la mise en œuvre d'un système d'éducation-formation performant, répondant aux besoins des entreprises et tirant le meilleur parti des importations de formation en provenance de pays ayant sur eux un avantage scientifique et technique évident.

BIBLIOGRAPHIE

- AGOSIN M.R., MAYER R. [2000], *Foreign Investment in Developing Countries, Does it Crowd in Domestic Investment?*, Discussion Paper n° 146, UNCTAD.
- AMITI M., SHANG-JIN W. [2004], *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?*, NBER Working Paper Series, Working Paper 10808, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, 40 p.
- AUBERT P., SILLARD P. [2005], *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, Série des documents de travail de la Direction des Études et Synthèses Économiques, Document G 2005/03, Paris, INSEE, 47 p.
- BENAROYA F. [2005], «Le point sur... les délocalisations», in L. Fontagné, J.-H. Lorenzi, *Désindustrialisation, délocalisations, Conseil d'Analyse Économique*, Paris, La Documentation française, p. 147-162.
- BHAGWATI J., PANAGARIYA A., SRINIVASAN T.N. [2004], «The Muddles over Outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, n° 4, p. 93-114.
- CARKOVIC M., LEVINE R. [2005], «Does Foreign Investment Accelerate Economic Growth?», in T.H. Moran, E.M. Graham, M. Blomström (éd.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington DC, Institute for International Economics, 2005, p. 195-220.
- CARRILLO J. de la O M.E. [2003], «Las dimensiones del trabajo en la industria maquiladora de exportación en México», in E. De la Garza, C. Salas, *Situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés – Instituto de Estudios del Trabajo, Capítulo XIII, p. 297-321.
- DAUDIN G. et alii, [2005], *Competition From Emerging Countries, International Relocation and Their Impacts on Employment*, Document de travail n° 2005-09, Paris, Observatoire Français des Conjonctures Économiques, 78 p.
- DAUDIN G., LEVASSEUR S. [2005], «Offshore Relocations and Emerging Countries' Competition: Measuring The Effect on French Employment», in G. et alii Daudin, *Competition From Emerging Countries, International Relocation and Their Impacts on Employment*, Document de travail n° 2005-09, Paris, Observatoire Français des Conjonctures Économiques, p. 5-26.
- DE LA GARZA E., SALAS C. [2003], *Situación del trabajo en México, 2003*, México, Plaza y Valdés – Instituto de Estudios del Trabajo, 378 p.

- EL WAZANI Y., SOUAF M. [2005], «La place de l'emploi dans la politique de promotion des investissements étrangers au Maroc», dans ce numéro.
- FAN E.X. [2002], *Technological Spillovers from Foreign Direct Investment – A Survey*, Economics and Research Department, ERD Working Paper Series n° 33, Asian Development Bank, Manila, 24 p.
- FAYOLLE J. [2005], «Commentaire», in L. Fontagné, Lorenzi, J.-H. *Désindustrialisation, délocalisations, Conseil d'Analyse Économique*, Paris, La Documentation française, p. 141-146.
- FEENSTRA R.C., HANSON G.H. [1996], «Globalization, outsourcing, and wage inequality», *American Economic Review*, vol. 86, p. 240-245.
- FEENSTRA R.C., HANSON G.H. [1997], «Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquilaroras», *Journal of International Economics*, n° 42, p. 371-393.
- FONTAGNÉ L., LORENZI J.-H. [2005], *Désindustrialisation, délocalisations, Conseil d'Analyse Économique*, Paris, La Documentation française, 399 p.
- GEREFFI G., STURGEON T.J. [2004], *Globalization, Employment and Economic Development: A briefing paper, Sloane Workshop Series in Industry Studies*, Rockport, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology, Industrial Performance Center, 22 p.
- GRÉGOIRE E. [2005], «la migration des emplois à l'île maurice, la filière textile et les "TIC"», dans ce numéro.
- HANSON G.H. [2001], *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*, *Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs*, G-24 Discussion Paper Series n° 9, Center for International Development, Harvard University, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 31 p.
- HENAFF N. [2005], «Investissements directs étrangers, mondialisation et emploi au Viêt-nam», dans ce numéro.
- INSEE [2005], «Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française», in *L'Économie française, Comptes et dossiers 2005-2006*, Paris, INSEE, coll. Références, p. 57-89.
- JEAN S. [2001], *Les effets de la mondialisation sur l'emploi dans les pays industrialisés: survol de la littérature existante*, Paris, Document OCDE DSTI/EAS/IND/SWP(2001)7, 23 p.
- LALL S. [2002], *The Employment Impact of Globalisation in Developing Countries*, Working Paper n° 93, Queen Elizabeth House, Working Paper Series, Oxford University, 22 p.
- LECLERC E., KHADRIA B. [2005], «Exode des emplois contre exode des cerveaux, les deux faces d'une même pièce?», dans ce numéro.
- LIM EWE-GHEE [2001], *Determinants of, and the relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*, IMF Working Paper WP/01/175, Middle Eastern Department, 2001, 27 p.
- LIPSEY R.E., SJOHOLM F. [2005], «The Impact of Onward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers?», in T.H. Moran, E.M. Graham, M. Blomström (éd.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington DC, Institute for International Economics, p. 23-43.
- MANN C. [2003], *Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth*, International Economics Policy Briefs, n° PB03-11, Institute for International Economics, Washington DC, 13 p.
- MORAN T.H., GRAHAM E.M., BLOMSTRÖM M. (éd.) [2005a], *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington DC, Institute for International Economics, 440 p.
- MORAN T.H., GRAHAM E.M., BLOMSTRÖM M. [2005b], «Introduction and Overview», in T.H. Moran, E.M. Graham, M. Blomström (éd.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington DC, Institute for International Economics, 1-19.

- NeoIT [2005], *Research Summary : Mapping Offshore Markets Update 2005*, Offshore Insights Market Report Series, vol. 3, Issue 8, San Ramon, CA, 24 p. [www.neoIT.com].
- SLAUGHTER M.J. [2002], *Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries?*, CEPA Working Paper 2002-08, Center for Economic Policy Analysis, New-York, 34 p.
- SMARZYNSKA B.K. [2002], *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages*, World Bank Policy Research Working Paper 2923, Washington DC, 29 p.
- TAIN-JY C., YING-HUA K. [2003], *The Effects of Overseas Investment on Domestic Employment*, NBER Working Papers 10156, National Bureau of Economic Research, 27 p. [<http://www.nber.org/papers/w10156>].
- THOMSEN S. [1999], *Southeast Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development*, Working Papers on International Investment, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, OCDE, 33 p.
- UNCTAD [2005], *Transnational corporations and the internationalization of R&D*, World Investment Report 2005, United Nations, New York and Geneva, 366 p.