

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud



L'INDUSTRIALISATION AU SUD

ISSN
1278-3986

ISBN
978-2-7246-3344-3

SODIS
768 244.7

Prix
25 €

Rédaction
19, rue Jacob
75006 Paris - France

Périodicité
Revue trimestrielle

© 2014
Presses de la Fondation nationale
des sciences politiques/IRD

La revue *Autrepart* figure sur la liste
CNU/AERES

Illustration de couverture :
A typical factory in Chachengsao,
28 mai 2009

© CC-BY-2.0 Josh Jackson

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés réservés pour tous pays. En application de la loi du 1^{er} juillet 1992, il est interdit de reproduire, même partiellement, la présente publication sans l'autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

All rights reserved. No part of this publication may be translated, reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or any other means, electronic, mechanical, photocopying recording or otherwise, without prior permission of the publisher.



SciencesPo.
Les Presses

IRD
Éditions

Autrepart est une revue à comité de lecture coéditée par l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD) et les Presses de Sciences Po. Son objectif est de promouvoir la réflexion sur les sociétés du Sud pour mieux comprendre leurs dynamiques contemporaines et en montrer la diversité. Les phénomènes de mondialisation relativisent l'autonomie des États, les inégalités intra et internationales se creusent, des transformations majeures affectent tantôt les politiques des États, tantôt la nature même des institutions. Les réactions et les adaptations des sociétés du Sud à ces changements sont au cœur des interrogations de la revue. Le caractère transversal des sujets abordés implique en général de rassembler des textes relevant des différentes disciplines des sciences sociales.

COMITÉ DE PARRAINAGE

Claude Bataillon, Jean Coussy, Alain Dubresson,
Françoise Héritier, Hervé Le Bras, Elikia M'Bokolo,
Laurence Tubiana

COMITÉ DE RÉDACTION

Kali Argyriadi (IRD)
Isabelle Attané (INED)
Sylvie Bredeloup (IRD)
René Collignon (CNRS)
Arlette Gautier (Université de Brest)
Charlotte Guénard (Université Paris I-IEDES)
Christophe Z. Guilmoto (IRD)
Nolwen Henaff (IRD)
Marie-José Jolivet (IRD)
Évelyne Mesclier (IRD)
Pascale Phélinas (IRD)
Olivier Pliez (CNRS)
Laurence Quinty (CNRS)
Jean Ruffin (CNRS – Université de Lyon 3)
Jean-Fabien Steck (Université Paris Ouest - Nanterre)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Michel Laurent

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION

Nolwen Henaff

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Irène Salvert

Autrepart, sur le site de l'IRD
www.autrepart.ird.fr

Indexé dans / Indexed in

- INIST-CNRS
- INGENTA
- African Studies Centre, Leiden, www.ascleiden.nl/Library/

Sommaire

L'industrialisation au Sud

Éditeurs scientifiques : Xavier Richet, Jean Ruffier

Xavier Richet, Jean Ruffier, Ci-gît l'industrialisation mondiale : fin du rôle sociétal de la fabrication industrielle	3
Jean-Raphaël Chaponnière, Marc Lautier, La Chine et l'industrialisation au Sud...	27
Dai Yue Huang, Chao Liu, Gilles Puel, La politique de transition vers une industrie des TIC sobres en carbone en Chine	55
Catherine Mercier-Suissa, Simin Lin, Les <i>Born Globals</i> chinoises de la province du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur	71
Sylvie Fanchette, Quand l'industrie mondialisée rencontre l'industrie rurale : Hanoï et ses périphéries, Vietnam	93
Gabriel Tati, Reaping the benefits of preferential trade agreement: Asian FDI in the Lesotho and Swaziland garment industry	111
Sylvain Souchaud, Localisation et organisation de l'industrie de la confection à São Paulo, Brésil.....	131
Notes de lecture	153
Résumés	161
Abstracts.....	164

Derniers numéros parus

- 2005 33 Inventer le patrimoine urbain dans les villes du Sud, *Galila El Kadi, Anne Ouallet et Dominique Couret*
34 Variations et Hommages
35 Les ONG à l'heure de la « bonne gouvernance », *Laëtitia Atlani-Duault*
36 Migrations entre les deux rives du Sahara, *Sylvie Bredeloup et Olivier Pliez*
- 2006 37 La migration des emplois vers le Sud, *Nolwen Henaff*
38 La globalisation de l'ethnicité, *Élisabeth Cunin*
39 Variations
40 Tourisme culturel, réseaux et recompositions sociales, *Anne Doquet et Sarah Le Menestrel*
- 2007 41 On dirait le Sud..., *Philippe Gervais-Lambony et Frédéric Landy*
42 Variations
43 Prospérité des marchés, désarroi des travailleurs ?, *Laurent Bazin et Pascale Phélinas*
44 Risques et microfinance, *Éveline Baumann et Jean-Michel Servet*
- 2008 45 La ville face à ses marges, *Alexis Sierra et Jérôme Tadié*
46 Restructurations agricoles au Sud et à l'Est, *Alia Gana et Michel Streith*
47 Variations et dossier « dynamiques urbaines »
48 Les mondes post-communistes. Quels capitalismes ? Quelles sociétés ?, *Cécile Batisse et Monique Selim*
- 2009 49 La fabrique des identités sexuelles, *Christophe Broqua et Fred Eboko*
50 Les produits de terroir au service de la diversité, *Marie-Christine Cormier-Salem et Bernard Roussel*
51 Variations
52 Régulation de naissances et santé sexuelle : où sont les hommes ?, *Armelle Andro et Annabel Desgrées du Loû*
- 2010 53 Vieillir au Sud, *Philippe Antoine et Valérie Golaz*
54 Éducation et conflits, *Magali Chelpi-den-Hamer, Marion Fresia et Éric Lanoue*
55 Variations
56 Migrations et transformations des paysages religieux, *Sophie Bava et Stephania Capone*
- 2011 57-58 La Famille transnationale dans tous ses états, *Élodie Razy et Virginie Baby-Collin*
59 Inégalités scolaires au Sud, *Nolwen Henaff et Marie-France Lange*
60 Variations
- 2012 61 Les nouvelles figures de l'émancipation féminine, *Agnès Adjamagbo et Anne-Emmanuèle Calvès*
62 Quel avenir pour la petite agriculture au Sud ?, *Valéria Hernández et Pascale Phélinas*
63 Les médicaments dans les Sud, *Carine Baxerres, Emmanuelle Simon*
64 Variations
- 2013 65 Savoirs sur l'eau : techniques, pouvoirs, *Olivia Aubriot et Jeanne Riaux*
66 Variations
67-68 L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif des sciences sociales, *Isabelle Chort, Hamidou Dia*

Ci-gît l'industrialisation mondiale : fin du rôle sociétal de la fabrication industrielle

Xavier Richet, Jean Ruffier***

Lorsque nous avons lancé ce projet de numéro sur l'industrialisation au sud, nous avons conscience d'une focalisation des chercheurs sur la Chine. Nous savions pourtant que d'autres zones dynamiques existent ailleurs, sur tous les continents. Nous sentions la nécessité d'en savoir plus sur ces zones, de comprendre le rôle qu'elles jouaient dans l'industrialisation mondiale. L'appel a reçu finalement beaucoup moins de réponses que la revue n'en attendait. Le numéro se doit donc de faire l'impasse sur plusieurs zones. Peu de travaux de recherche concernent aujourd'hui l'industrie dans sa partie la plus productive, c'est-à-dire la production en grande série, celle qui, précisément concerne le plus ces zones. Notre introduction part de cette surprise : nous commençons par tenter d'expliquer pourquoi aussi peu de chercheurs travaillent sur l'industrie en grande série, alors même qu'elle est réclamée par tous les pouvoirs politiques locaux, dans pratiquement toutes les zones de la planète. Nous regardons ensuite l'effet des différentes politiques d'industrialisation sur le développement des pays du Sud. Enfin, nous présentons les articles de ce numéro dans l'ordre où ils apparaissent dans le dossier.

La chaîne mondiale de valeur du jean, ou le recul de la fabrication industrielle

Il y a une quarantaine d'années, l'industrie de masse était très étudiée par les sciences de l'ingénieur, mais aussi par les sciences humaines. Les financements abondaient, tant de l'État que des entreprises. Un modèle productif idéal se mettait en place dans lequel tous les acteurs de l'industrie étaient censés prendre leur place et trouver leur dignité. Ce même modèle était critiqué par une grande partie des chercheurs qui percevaient l'emprise organisationnelle et sociale de plus en plus grande des patrons d'industrie. La puissance des nations se mesurait à la

* Professeur émérite, université de la Sorbonne nouvelle et Séminaire BRIC, EHESS-FMSH, Paris.

** Professeur de sociologie et de management industriel, Institut d'Administration des entreprises, Lyon.

taille des usines, que l'on projetait toujours plus grandes. Le modèle des grandes multinationales intégrant verticalement des chaînes de valeur complètes semblait devoir devenir dominant par les avantages compétitifs supposés résider dans de tels regroupements.

Aujourd'hui, nous voyons l'industrie éclatée, éparpillée aux quatre coins du globe. Les usines sont devenues des ateliers. La fabrication de masse concerne encore matériellement les plus grands volumes et les plus grandes populations. Mais elle a été dissociée du reste de l'activité industrielle. Ce qui semblait le cœur de la production des richesses modernes est aujourd'hui devenu une activité marginale, peu coûteuse et faiblement rentable. Il n'y a donc plus d'argent à gagner dans l'amélioration de la fabrication en grandes séries. Du moins est-ce ainsi que nous expliquons le paradoxe soulevé au début de cette introduction. Pourquoi dépenser dans la recherche si peu de gains en sont espérés pour les entreprises ? Si les États des pays riches avaient encore des marges de manœuvre financières, ils pourraient consacrer des budgets à la recherche en vue de la sortie de la pauvreté extrême des grandes zones du tiers monde, mais nous sommes dans des périodes de réduction des dépenses publiques. Ainsi, il ne serait plus rentable de mener des recherches sur l'industrie de masse : encore convient-il de décrire et comprendre ce qui s'est passé.

Karl Marx [1927] avait tenté d'explicitier les rapports humains concernant un monde industriel aujourd'hui quasiment disparu : il utilisait les concepts de valeur d'usage et de valeur marchande. Pour lui, la valeur d'usage d'un objet se limitait au travail nécessaire à sa fabrication, la valeur marchande étant le prix payé par le consommateur final. Il donnait des chiffres montrant la différence entre ces deux valeurs, différence qu'il attribuait à des profits injustement accaparés par les patrons industriels. Il n'a jamais, dans aucun texte, imaginé à quel point cette différence allait croître, la valeur d'usage n'ayant aujourd'hui plus guère de rapport avec la valeur marchande. Nous allons tenter une description de la situation présente en prenant l'exemple de la fabrication d'un vêtement moderne, ébaucher une comparaison avec cette même fabrication il y a une cinquantaine d'années et essayer de voir ce qui a ainsi changé dans ce que Marx intitulait « les rapports de production ».

L'OS est au cœur de la production en grande série. On appelle OS l'ouvrier qui sert une machine spécialisée. La machine spécialisée ne peut accomplir que quelques tâches, mais elle est conçue pour les faire puissamment et rapidement. L'ouvrier « spécialisé » la conduit, reproduisant des gestes spécifiques pour chaque pièce, gestes qu'il n'a pas choisis mais qui ont été définis par des ingénieurs qui ont cherché le moyen de travailler au plus vite en économisant au mieux les forces et la peine de l'ouvrier¹. Ces mêmes ingénieurs ont défini les réglages

1. Frederick Winslow Taylor [1911]. Sur le mouvement de la taylorisation, on pourra lire Coriat [1982], ou en encore Freyssenet [1974]. Sur les tentatives pour éviter de passer par le taylorisme on lira Bernoux, Ruffier [1974] ou Ruffier [1984].

préalablement effectués par des ouvriers qualifiés. Pour chaque pièce, l'ouvrier « spécialisé » se fait expliquer la séquence de gestes qu'il a à faire, et indiquer la vitesse à laquelle il est supposé les faire. Pendant des heures, parfois des jours ou des mois, l'ouvrier va reproduire cette même séquence. Cet ouvrier se trouve depuis plus de cinquante ans au cœur de la production de masse. Il est celui qui consacre le plus de temps à la fabrication des objets de notre quotidien. Dès la fin des années soixante, les OS constituaient la partie la plus importante des ouvriers en France : ils faisaient l'objet de nombreuses recherches². Puis ils ont disparu de France, et se sont déplacés vers l'Afrique du Nord, l'Amérique latine, puis plus récemment en Chine³ et en Europe de l'Est. Ils se multiplient maintenant dans des régions qui espèrent gagner le titre de « nouveaux pays industriels ». Les usines dans lesquelles ils travaillent sont plus ou moins bien conçues, plus ou moins pénibles, mais elles ressemblent beaucoup à celles où ils travaillaient en France. Ce qui a changé, ce n'est donc pas l'importance numérique des OS, c'est le fait que les bureaux se sont éloignés des usines de production de masse, et c'est ce changement qu'il convient de décrire pour comprendre pourquoi la valeur d'usage produite par ces usines n'est plus visible dans la valeur marchande des produits qui y sont fabriqués.

Prenons l'exemple de la production des pantalons de marque, et plus particulièrement des jeans de marque. Les jeans ne sont pratiquement plus fabriqués en France, ils viennent de disparaître du Mexique, mais sont encore fabriqués en Afrique du Nord et en Argentine, et bien sûr en Chine. Il est possible de suivre intégralement la chaîne mondiale de valeur d'un jean produit en Chine et de voir entre quelles personnes se distribue le prix payé par un client dans un magasin en France. Une comparaison avec des produits courants de marques connues, que ce soit dans l'électroménager, l'électronique⁴, l'automobile, l'agro-industrie⁵, montre des proportions à peu près équivalentes. Le pantalon a pour lui l'avantage de pouvoir être fabriqué partout dans le monde et de ne pas comporter trop d'éléments différents. Le tableau est donc plus lisible que celui d'un iPhone, mais il donne les mêmes résultats.

Le tableau qui suit est le résultat d'une enquête⁶ menée en 2006 sur la production d'un jean de marque française fabriqué par une usine cantonaise privée de taille moyenne (2 000 salariés, plus un millier employé par les sous-traitants habituels). En 2006, la Chine, et plus particulièrement sa province du Guangdong, est devenue l'atelier du monde. À partir de 2010, les salaires vont y monter considérablement, obligeant à repenser le modèle économique de cette région. Les

2. Cf. Bernoux, Motte, Saglio [1973].

3. Les enquêtes chinoises ont été menées par une équipe de chercheurs chinois et de différentes nationalités dirigée par Jean Ruffier au sein du département de sociologie de l'université Sun Yat-sen de Canton depuis 1989 et qui est devenue le Centre Franco-Chinois de recherche sur les organisations.

4. Des tableaux un peu moins complets ont été construits sur divers produits industriels de masse, notamment sur des appareils Apple. On lira notamment Suzanne Berger [2006]. Ces tableaux donnent des ordres de mesure assez proches de celui qui est présenté ici.

5. Cf. Gereffi G. [1999], Jean Ruffier et Jorge Walter [2007].

6. Le mode de construction de ce tableau est détaillé dans J. Ruffier [2012], G. Gereffi [1995].

chiffres obtenus ici devraient se retrouver plus ou moins aujourd'hui dans les ateliers du Bangladesh, du Cambodge ou du Vietnam.

Nous allons présenter le tableau expliquant en quoi consiste le travail de chacun des acteurs et donner quelques variantes de coûts selon les régions.

Tableau 1 – Contributions des différents participants au coût final du produit en 2006

Acteur	Activité	Coût €	Coût cumulé
Ouvriers et paysans chinois	Fabrication	3,0	3,0
Patron usine chinoise	Marge	0,3	3,3
Transporteurs	Transport	0,2	3,5
États	Douane	0,5	4,0
Firme française	Design	0,1	4,1
Firme française	Marketing	41,0	45,1
Boutique française	Vente (TVA incluse)	30,0	75,1
Capitalistes internationaux	Marge ($\approx 15\%$)	10,0	85,1
Consommateur	Prix final		85,1

Source : tableau élaboré par Jean Ruffier.

La première ligne correspond à la valeur. Elle représente le paiement du travail des paysans et des ouvriers, travail qui suffit à cultiver, récolter, filer, tisser, couper, et assembler le coton. Pour être précis, il faudrait sortir de ce décompte le coût des semences et engrais et celui des accessoires agrégés au jean. Dans le cas du jean en question, ces coûts sont de l'ordre de 20 centimes. Trois euros (peut-être 2,80 €) sont la valeur d'usage du jean vendu 85 € à l'époque dans le monde entier (y compris en Chine). On le voit, la valeur marchande approche trente fois la valeur d'usage, quand Marx situait l'écart entre 10 et 50 %.

La même année, en Argentine, il fallait acheter plus de deux euros de coton pour fabriquer le même jean, ce qui faisait passer la valeur d'usage du jean à plus ou moins 6 €. Le patron chinois payait quant à lui son coton 0,50 €, ce qui s'expliquait par une aide de l'État : les patrons occidentaux, même installés en Chine, ne trouvaient nulle part de tels tarifs. Mais la Chine n'est pas la seule à subventionner son coton. Éric Orsenna [2011] raconte que l'Ouzbékistan mobilise gratuitement sa population pour récolter le coton, ce qui en baisse notablement le coût. À 3 € le jean, nous sommes loin des coûts de revient d'un jean en France, lesquels tourneraient autour de 8 € pour le même jean, à supposer que l'on trouve des ouvriers pour le fabriquer. Si les autres coûts ne changeaient pas, alors le jean

« made in France » serait vendu à 90 € au lieu de 85 €. Le client final pourrait probablement absorber cette différence, mais ce n'est pas lui qui décide du lieu de la fabrication.

Notons que nos chiffres correspondent à l'année 2006, année au cours de laquelle les salaires chinois étaient particulièrement bas. Aujourd'hui, il faut compter avec des salaires pratiquement doubles, et donc le même jean fabriqué aujourd'hui en Chine coûte autour de 6 €, c'est-à-dire beaucoup plus cher qu'au Bangladesh⁷.

Il avait été demandé aux acheteurs des usines chinoises s'ils pouvaient doubler ou tripler le prix d'achat. Ces derniers avaient conscience de la différence entre le prix qu'ils payaient et celui payé par le consommateur final. Ils renvoyaient les prix payés au marché : ils ne pourraient pas justifier à leurs employeurs de payer leur marchandise plus cher que le prix du marché. En fait, certaines marques payent délibérément leurs fournisseurs chinois deux fois le prix du marché. Le but est de fidéliser les fournisseurs et de les inciter à stabiliser la qualité, voire à monter en performance en formant leur main-d'œuvre.

Il convient maintenant de lire la deuxième ligne et d'examiner les marges qu'obtiennent les entreprises chinoises : 10 % est un chiffre qui n'apparaît pas mauvais a priori, le patron gagnant le dixième de sa masse salariale. S'il a dix ouvriers, il gagne autant qu'un ouvrier, s'il en a dix mille, il gagne autant que mille ouvriers. Si nous prenons l'exemple de l'entreprise où est fabriqué le jean du tableau, le patron devrait donc avoir un salaire de 10 % de 80 euros (salaire mensuel des ouvriers) multipliés par deux mille ouvriers : soit quelque 16 000 € par mois. Nous sommes ici chez un des plus grands et plus performants patrons du secteur. Il va de soi que le revenu est enviable, mais ne permet pas de constituer le capital d'une usine moderne. Le patron peut s'acheter des voitures de luxe et se construire une maison ostentatoire, il ne peut investir dans des machines technologiquement de pointe ni dans l'amélioration des performances de son entreprise. Lorsque nous avons expliqué le fonctionnement des usines chinoises à des entrepreneurs textiles marocains ou argentins, ces derniers ont conclu très rapidement que s'ils étaient en Chine, ils ne se lanceraient pas dans l'entrepreneuriat : trop peu payé et trop risqué. Les patrons privés chinois se lancent dans des activités risquées et peu rentables, mais qui leur donnent une forme de revanche sur leur passé [Gao, 2006].

La troisième ligne donne les coûts de transports. Ceux-ci varient essentiellement en fonction des coûts du pétrole, et un peu en fonction de la rareté des conteneurs : ils oscillent entre 15 et 20 centimes d'euros par jean. Le transport se fait par bateau.

La ligne suivante donne les coûts de douane. Le textile fait régulièrement l'objet de tentatives protectionnistes qui peuvent renchérir ces coûts. En temps

7. En 2006, les ouvriers chinois qui fabriquaient le jean du tableau gagnaient entre 80 et 100 € par mois. En 2012, au Bangladesh, les mêmes ouvriers gagnaient moins de 40 € par mois.

normal, et du fait de l'adhésion de la Chine à l'OMC, ces coûts ne sauraient dépasser 15 % du prix de l'objet au moment où il se présente à la frontière. Ils ne s'appliquent donc pas au prix final de 85 €, mais au coût cumulé à la frontière, soit 3,50 €. On peut aussi jouer sur le nombre de jeans entassés dans un conteneur : il ne doit pas être évident d'en vérifier la quantité. Cela donne 4 € pour un jean rendu dédouané à Marseille.

Ce prix n'est nullement artificiel, c'est le prix de revient d'une copie parfaite du jean effectuée en Chine (si la copie était faite en France au même moment, nous serions autour de 8 €). Par quel prodige arrive-t-on à vendre 85 € un objet que n'importe quel industriel du textile peut livrer entre 4 et 9 € dans n'importe quel pays membre de l'OMC ? La raison en est la propriété intellectuelle : seule la marque a le droit de vendre les copies de ce jean. L'enjeu de la propriété intellectuelle n'est donc pas un mince enjeu, d'autant que la fabrication n'est pas le seul coût engagé pour les produits industriels, comme le montrent les lignes suivantes. On ne doit donc pas s'étonner de l'importance de l'industrie de la copie, voire de la malfaçon (copies non parfaites) : il s'agit d'un business rentable. Saviano [2006] a enquêté sur la camorra napolitaine : il a constaté que cette dernière possède des ateliers textiles qui travaillent pour de grandes marques internationales. La camorra est capable d'imposer à des boutiques de vendre une proportion de vêtements qu'elle aura fabriqués sans en référer à la marque concernée : les marges obtenues sont alors plus fortes que dans le trafic de drogue (pour des risques pénaux quasi nuls).

La propriété intellectuelle renvoie à des activités humaines payées, mais que paie-t-on ? La première réponse est le design. Si les clients sont prêts à payer très cher un jean, c'est qu'il a une forme spéciale, une forme inventée par un designer. C'est donc le génie du designer que protégerait la propriété intellectuelle ? Il n'en est rien. Le design ici ne dépasse pas 10 centimes par jean. N'importe quel industriel peut s'offrir un designer, mais cela ne suffit pas à détacher la valeur d'usage de la valeur marchande. L'explication est donc dans la ligne suivante. C'est d'ailleurs cette ligne qui coûte le plus cher : 41 € sur les 85 payés par le consommateur final. Le marketing se fait principalement en deux étapes : l'étude de marché et la publicité. L'étude de marché consiste à interroger les consommateurs potentiels sur ce qu'ils souhaitent comme forme de jean à venir. Pour cela on fait des enquêtes sur chaque type de clients, les hommes, les femmes, les Européens, les Asiatiques, les Français, les Belges, etc. Une fois qu'elle sait comment plaire à chaque segment du marché, la marque choisit un designer susceptible de répondre au mieux à la demande. Le jean conçu, le marketing change de forme : il s'agit maintenant de persuader les consommateurs de payer très cher pour acheter un jean particulier. Études de marché, et publicité reposent sur des techniques qui n'ont cessé de progresser. On investit aujourd'hui autant dans les moyens d'augmenter la valeur marchande qu'on investissait autrefois dans les moyens de baisser la valeur d'usage en travaillant sur les méthodes de fabrication. Et les résultats sont là. De nouvelles fonctions sont apparues, de nouveaux travailleurs sont mis à contribution qui façonnent notre économie. Ces travailleurs ne sont peut-être pas plus

nombreux, mais ils représentent des coûts aujourd'hui considérablement supérieurs à ceux des travailleurs qui se consacrent à la fabrication.

La ligne suivante est sans surprise. Pour vendre cher un jean, il faut le mettre dans un lieu à la mode, bien mis en valeur, et cela a un coût qui diffère peu d'une région à l'autre. Il va de soi qu'il est moins cher de vendre un jean sans marque. On peut le vendre dans un local bon marché sans le sortir de son carton.

Enfin, nous arrivons à la dernière ligne, qui porte sur la rétribution des actionnaires. Celle-ci ne résulte pas de réponses données par ces derniers aux enquêteurs, mais d'une estimation : pour mobiliser des montants aussi considérables, il faut proposer au moins les seuils de rentabilité des fonds de placement. Leur rémunération correspond donc à plus ou moins 15 %. Notons que les actionnaires des grandes marques sont assis sur des positions dominantes difficiles à reproduire, car même s'il y a un rapport direct entre l'argent mis dans la publicité et le nombre d'acheteurs finaux, il arrive parfois des échecs cuisants. Celui qui se lance dans une telle activité doit investir des montants considérables avec d'autant plus de chance de perdre sa mise qu'il est peu connu et qu'il connaît mal le métier.

La fabrication : le maillon faible de la chaîne

Les bas coûts de fabrication chinoise ont posé de vrais problèmes en Amérique latine, où l'industrie du jean était très développée. La production du jean a, on le sait, commencé aux États-Unis. Dans les années quatre-vingt, le Mexique est devenu l'un des principaux fabricants mondiaux de jeans en profitant de la délocalisation des usines de jean nord-américaines. En 2007, l'industrie mexicaine du jean avait pratiquement disparu. En moins de cinq ans, les commandes se sont réduites, puis sont tombées à zéro. Les usines ont fermé.

En Argentine, la fédération textile était parvenue à imposer de fortes barrières derrière lesquelles elle tentait de lutter contre la concurrence chinoise. D'autres pays d'Amérique latine ont utilisé cette stratégie, qui s'est avérée la seule capable de protéger leurs industries. Dans le cas de l'Argentine, la fédération textile Protejer défend une conception intégrée et familiale de la production d'habillement. Protégée par de lourdes barrières douanières, elle parvient à freiner la concurrence chinoise et pousse à une modernisation de son industrie de haute qualité. Des entrepreneurs argentins ont cependant fait le choix de faire réaliser une partie de leur fabrication par des usines chinoises, puis de la compléter et de la vendre sous le label national. Cette stratégie se justifie par l'importance des rémunérations patronales et des coûts salariaux et surtout, par la faible flexibilité de la main-d'œuvre syndiquée argentine. La chaîne de valeur argentine se caractérise par le fait que le même patron assure la fabrication et le marketing, essentiellement national. De ce fait ces patrons accumulent un pouvoir d'investissement suffisant pour moderniser leurs équipements. La concurrence des produits importés a obligé ces patrons à investir, même s'ils continuent à bénéficier d'une réelle protection douanière. L'industrie de l'habillement argentine se maintient donc

grâce à un cocktail d'innovations patronales et de politiques nationales plutôt protectionnistes [Protejer, 2013].

La montée en puissance de la Chine n'est pas seulement due à ses coûts internes, mais aussi au fait qu'elle dispose d'un réservoir de main-d'œuvre suffisamment éduquée et docile pour occuper efficacement les fonctions d'ouvriers spécialisés. Il semble que les enfants d'ouvriers spécialisés ne deviennent pas eux-mêmes ouvriers spécialisés. Les parents déclarent qu'ils ne le souhaitent pas, et sur ce point, sont largement obéis. Ainsi, les emplois d'ouvriers spécialisés se déplacent dans l'espace d'une génération à l'autre. La fabrication est devenue le maillon faible de la chaîne de valeur des produits de grande série du fait de sa faible valeur ajoutée et de la nécessité de rechercher toujours de nouveaux ouvriers. Cela dit, elle constitue un des moyens d'entrée les plus faciles dans le monde industriel. Elle a toujours été le moyen de sortir des populations importantes du tiers monde de l'agriculture pour les propulser dans le monde industriel.

Rappelons que la fabrication, si elle reste le lieu de la création de valeur d'usage, n'est plus le lieu de la valeur ajoutée. Un jean ne change pas de valeur d'usage s'il est vendu sans publicité et sans décorum. Une grande partie de la production industrielle repose sur des technologies maîtrisables sur l'ensemble de la planète. Pour assembler des jeans, des appareils électroménagers, des voitures ou des ordinateurs, il n'est pas nécessaire que le pays ait atteint un niveau d'industrialisation très élevé. Les spécialistes du taylorisme savent bien que son développement a été d'abord freiné par le manque d'ingénieurs en nombre suffisant pour concevoir et organiser la fabrication avec des ouvriers non qualifiés [Coriat, 1982]. Aujourd'hui, les ingénieurs se sont suffisamment multipliés sur la planète pour que toute fabrication soit décomposée, organisée, taylorisée. Il suffit ensuite de reproduire le modèle dans le monde entier. Les usines des nouveaux pays industriels reproduisent souvent des organisations et des processus de travail qui ont été conçus en dehors d'elles et qui sont imposés par les clients de ces usines [Arvanitis, Miege, Zhao, 2003].

De ce fait, les usines chinoises qui réalisent une grande partie de la fabrication des jeans disposent d'assez peu de connaissances relatives aux chaînes de valeurs dans lesquelles elles s'insèrent. Elles n'ont guère besoin de connaissance de leur marché, car ce sont généralement les clients qui les contactent. Elles n'ont pas besoin de beaucoup de connaissances techniques puisque ce sont les clients qui leur expliquent comment faire. Elles n'ont pas besoin de connaissances en design puisque ce dernier est décidé par le client. Elles n'ont pas davantage besoin de connaître les consommateurs finaux puisque ce sont encore les clients qui les étudient et s'occupent de la publicité.

Cette déqualification des usines a probablement été l'une des raisons du décollage de nombreuses régions nouvellement industrialisées. Elle a aussi ses revers. La fabrication du jean mexicain est exemplaire de ces revers : ne connaissant pas les autres maillons de la chaîne, les fabricants mexicains n'avaient aucun moyen de s'apercevoir que leurs clients américains allaient se tourner vers un autre

fournisseur. Il faut dire qu'il s'agissait d'usines travaillant à façon pour des marques nord-américaines. Le secteur a été prospère pendant de nombreuses années, mais il s'agissait d'entreprises qui se limitaient à la fabrication. La commercialisation était assurée par les donneurs d'ordres qui les avaient contactés. Lorsque ces donneurs d'ordres ont commencé à regarder vers la Chine, les usines mexicaines n'en ont rien su. Les fabricants travaillent sans visibilité de leur avenir : ils ne savent pas si les commandes vont s'accroître ou diminuer. Cela est aussi vrai des usines chinoises, lorsqu'elles sont de taille moyenne : elles n'ont aucun moyen d'anticiper les chocs à venir [Ruffier, 2006]. Elles ne sont donc pas portées à investir dans aucun domaine : elles n'achètent pas d'équipements qu'elles ne peuvent amortir avec les commandes déjà reçues et ne font pas d'efforts pour stabiliser leur personnel. Elles n'investissent ni dans la formation ni dans les relations humaines.

Les usines chinoises savent que leur avenir serait de développer un marché de proximité : elles ne peuvent tenter de concurrencer leurs clients, car en investissant le chiffre d'affaires d'une année entière, elles ne pourraient pas payer les études de marché et les campagnes publicitaires nécessaires à la percée d'une nouvelle marque. Quand on voit les marges de 0,30 € par jean qu'obtiennent les patrons chinois, on comprend qu'ils n'ont pas les moyens face à des clients qui prennent des marges trente fois plus élevées sur les mêmes produits. Le combat est inégal, la fabrication est bien le maillon faible de la chaîne de valeur.

Production d'un jean moderne

Reprenons maintenant le tableau en ordonnant les actions et les acteurs dans le temps. L'acteur central est ici la marque française. Suivons-la dans ses démarches. Il s'agit d'une marque dont le principal capital est son nom. Ce capital a demandé de considérables campagnes de publicité ; dès lors que le client verra cette marque sur un jean, il l'identifiera et en aura généralement une bonne opinion. Voilà quelque chose qui a coûté très cher à constituer, mais qui est tout à fait valorisable : cela constitue vraiment un capital. La firme choisie ici est très riche, mais elle emploie très peu de personnel. Elle n'emploie directement qu'une quarantaine de personnes. Le premier mouvement consiste à faire des études de marché pour identifier comment évoluent les goûts des différents segments de la clientèle en matière de jean. La firme trouve plus économique et plus rentable de s'adresser à des prestataires différents selon les segments pour affiner ses études de marché. Une fois les résultats des études obtenus, des tendances se dessinent qui donnent des idées aux créatifs de la marque. Par exemple, si les études de marché font apparaître un engouement pour les styles italiens, la firme va chercher le, ou les meilleurs stylistes italiens de jean. Sa richesse lui permet de passer avec eux un contrat d'exclusivité. Les designers dessinent ; un atelier de prototypes est requis pour faire des échantillons des différents modèles. Ces modèles sont envoyés à différentes usines de par le monde avec deux demandes : celle d'une copie parfaite déclinable en toutes tailles, et celle d'un prix et de délais pour les quantités prévues. C'est une forme d'appel d'offres. Les jeans et les prix

reviennent, les sites de fabrication pour l'année à venir peuvent être sélectionnés. Dès lors, on s'adresse à des agences de publicité choisies en fonction des cibles et on décide de la forme de la campagne qui va avec. Les magasins franchisés sont approvisionnés et les campagnes lancées dans le monde. Un bureau de quarante personnes aura mobilisé des dizaines de milliers de personnes à travers la planète, personnes qu'il aura rémunérées, mais avec lesquelles il n'a aucun lien permanent. Notons que la firme aura mis sur la table l'essentiel du financement nécessaire à faire vendre très cher ces jeans sur toute la planète. Aucun de ses fournisseurs n'a une telle puissance financière, et c'est ce qui explique que la firme française domine la chaîne de valeur.

Cette forme de chaîne de valeur éclatée dominée par un acteur capitaliste n'est pas une forme unique d'industrialisation⁸, mais elle tend à se développer du fait des avantages qu'elle présente pour les tenants du capital. Elle permet en effet de mobiliser des milliers de travailleurs sans avoir à gérer de relations sociales durables. L'entreprise donneuse d'ordres est le vrai patron de l'ensemble des personnes qui travaillent dans la chaîne de valeur qu'elle a articulée, mais elle n'est investie d'aucune responsabilité sociétale. Des ONG essaient parfois de cibler une marque pour obtenir de meilleures conditions de travail pour les ouvriers qui fabriquent ses produits. Leurs moyens de communication et d'investigation apparaissent dérisoires face à la puissance financière de telles firmes. En cas de risque d'atteinte à l'image de la marque, la firme peut très rapidement se séparer des éléments de sa chaîne qui ont déclenché une polémique.

Pour tenter de nous repérer dans les changements actuels, nous allons comparer cette chaîne de valeur avec celle d'un pantalon d'une marque connue, il y a une cinquantaine d'années.

Chaîne de valeur d'un pantalon de marque lyonnaise en 1956

Nous prenons ici l'exemple d'un pantalon de laine fabriqué par une entreprise bien connue de la région lyonnaise. Sa clientèle dépasse la France, mais elle est d'abord locale, l'entreprise bénéficiant d'une réputation de qualité et de bonnes relations sociales. C'est une entreprise où les salariés sont fiers de travailler. Les produits sont plus coûteux que les pantalons en laine de base, mais leur qualité est difficile à reproduire. Nous retenons un pantalon à 10 000 FF de l'époque, ce qui le situe nettement au-dessus des pantalons bon marché et de qualité médiocre et au-dessous des produits de luxe.

Le tableau que nous reconstituons n'est pas basé sur une enquête et des données précises, il s'agit d'une évaluation grossière. Cette évaluation nous semble pourtant assez juste pour montrer les différences avec la situation du jean décrite plus haut.

8. On objectera qu'il existe des firmes importantes qui fonctionnent encore sur un mode d'intégration verticale et de liens permanents entre les acteurs de la chaîne. Ces firmes produisent plutôt des produits réservés à des gens très riches (luxe), ou à des États (avions de chasse) et assez rarement des produits de masse.

Tableau 2 – La chaîne de valeur de fabrication d'un jean en France en 1956 (euros)*

Acteur	Activité	Coût	Coût cumulé
Ouvriers et paysans français	Élevage, tonte et préparation de la laine	41,1	41,1
Transporteurs	Transport	0,4	41,5
Firme française	Design	0,2	41,7
Firme française	Fabrication	85,6	127,3
Firme française	Commercialisation	10,3	137,6
Patron de la marque	Marge ($\approx 10\%$)	16,4	154,0
Boutique française	Vente (TVA incluse)	80,1	234,0
Consommateur	Prix final		234,1

Source : tableau élaboré par Jean Ruffier.

* La conversion des anciens francs en euros a été réalisée à partir des séries INSEE (<http://www.insee.fr/fr/themes/calcul-pouvoir-achat.asp>, page consultée le 8 septembre 2014).

La première ligne traduit une première différence. La matière première constitue un élément non négligeable du prix. À l'époque, laine et coton n'ont pas une différence de prix aussi forte qu'aujourd'hui, car la laine est surtout d'origine nationale alors que le coton est importé.

Le transport reste un coût marginal.

Le design est ici fait en interne, mais ce n'est pas une tâche très valorisée dans la mesure où la réputation de la maison tient en partie à l'invariabilité des formes présentées au consommateur. Les changements de design se font à la marge.

C'est donc la fabrication qui constitue près de la moitié du prix final. Ce coût est dû à la faible automatisation et au fait que les ouvriers sont des tailleurs qualifiés et syndiqués. Mais même si l'automation est faible, les machines et le savoir-fabriquer constituent un vrai atout pour l'entreprise. Ainsi, s'il est possible d'obtenir des copies de bonne qualité de ce produit, la copie coûtera plus cher que l'original. C'est d'ailleurs pour cette raison que le produit est réputé et qu'il conserve une clientèle fidèle : les clients disent généralement que le surcoût de la qualité est compensé par la durabilité du pantalon que l'on pourra porter dans la bonne société pendant de nombreuses années. Nous sommes ici dans une différence considérable avec le jean actuel. Aujourd'hui, le jean de marque n'est pas de meilleure qualité que les copies qui peuvent en être faites, mais il coûte nettement plus cher. Ensuite et c'est l'autre différence probablement fondamentale : cinquante ans d'investissements dans l'équipement productif et les procédés d'industrialisation ont permis d'augmenter la productivité, de sorte que les prix de fabrication n'ont cessé de se réduire.

La commercialisation et l'organisation du travail sont réalisées en interne par la firme française. Cette dernière ne se contente pas de faire travailler des ouvriers plus ou moins qualifiés, elle a embauché des employés de bureau aux études et statuts plus ou moins élevés selon les fonctions qui leur incombent. La firme reproduit en son sein les divisions de la société locale. Si cette firme domine la région, il pourra même y avoir inversion, c'est-à-dire que la société locale reproduira les clivages internes de la firme.

La ligne suivante donne le profit des actionnaires de la firme. Il n'est pas rare que la majorité des actions soient concentrées dans les mains d'un patron majoritaire afin d'assurer la gouvernance de la firme (du moins est-ce ainsi que les organisations patronales pensent que la viabilité de la firme est le mieux assurée). Ce profit tourne généralement autour de 10 % du chiffre d'affaires. Il s'agit d'un profit beaucoup plus élevé que celui du patron chinois, car il porte non seulement sur la fabrication, mais aussi sur la commercialisation. La valeur ajoutée par la firme est le principal élément du coût payé par le consommateur final.

Karl Marx et la responsabilité sociétale d'entreprise

Dans le *Capital*, Karl Marx [1927] critique l'organisation du travail et la société qui selon lui découle du modèle industriel décrit plus haut. Sa première critique porte, nous l'avons dit plus haut, sur la répartition de la valeur marchande entre les différents acteurs. On pourrait dire que pour Marx, seule la valeur d'usage devrait être rémunérée. Marx ne s'intéresse pas à la commercialisation, il s'intéresse essentiellement à la fabrication. Il trouve injustifiés les 10 % de marge que se versent les patrons, marge qui augmente la valeur marchande sans accroître la valeur d'usage. On pourrait prolonger l'analyse marxiste en intégrant la vente des produits, mais il sera difficile de considérer que les études de marché ou les actions de publicité modifient la valeur d'usage des produits. On voit donc la valeur marchande s'éloigner de la valeur d'usage dans des proportions qui dépassent très largement ce que Marx avait envisagé.

André Gorz [2003] a passé une grande partie de sa carrière à s'intéresser à la division du travail. Il s'est rendu compte que la valeur marchande des produits dépendait de plus en plus d'actions qu'il appelle « immatérielles ». Il remarque d'abord l'impossibilité à vraiment quantifier l'immatériel. Il dénonce l'économie de la connaissance comme une étape nouvelle du capitalisme. Pour lui, cette économie de la connaissance est le rapt par le capital de la créativité humaine, voire de la vie tout court (prise de brevets sur des gènes). La situation est tout à fait différente avec les produits matériels, qui peuvent être conservés tant qu'il n'y a pas accord sur le prix. Les objets matériels peuvent voir les prix se fixer librement sur le marché. Les biens immatériels tels que les logiciels, les logos, les œuvres de musique ou de littérature sont copiables indéfiniment et leur paiement passe donc par une obligation externe. Ici, tout le monde sera à peu près d'accord. Là où Gorz prend position, c'est quand il dit que cette obligation de rétribuer le capital pour de l'immatériel n'est pas légitime. Prenons un exemple que Gorz ne

donne pas. Un des jeans du premier tableau coûte environ dix fois plus cher que sa parfaite copie dans l'industrie de contrefaçon chinoise [Maître, Perrino, 2007 ; Navarro, 2006]. C'est la publicité qui constitue la part la plus élevée de la valeur marchande. Gorz dirait que la majorité du prix payé l'est, non pour le produit, mais pour l'envie artificielle du produit que la marque a fait naître chez l'acheteur malgré son prix. Pour Gorz, il n'est pas légitime de la part de la marque d'exiger que les autorités publiques défendent sa propriété intellectuelle. Il estime que la publicité consiste bien à mettre dans la tête des consommateurs des idées qu'ils n'ont pas construites eux-mêmes et ne correspondent ni à leur intérêt, ni à celui de la société en général, mais qui n'ont comme but que de permettre à des capitalistes de s'enrichir toujours plus. Dans l'exemple du jean, l'investissement sur l'immatériel ne vise pas à permettre à la création de continuer à exister, elle est la solution que le capital a adoptée pour se maintenir en position dominante de la chaîne mondiale de production.

Selon Marx, dans la société bourgeoise, l'État est mis au service de la bourgeoisie, c'est-à-dire du capital. Reprenant certaines grandes répressions de mouvements de salariés, Marx en déduit que l'armée, la police, puis éventuellement tous les fonctionnaires sont mis au service du capital. Son discours est un discours de dénonciation. Mais c'est aussi un discours sociologique, en ce sens qu'il voit une société capitaliste se mettre en place, société dirigée par le capital et dont le but est de durer éternellement, donc de se reproduire. Cela donne aux patrons une fonction centrale dans la société, ce que nous appellerions aujourd'hui une responsabilité sociétale. De ce point de vue, la situation a changé considérablement.

Dans le monde de Marx, le capitalisme est localisé, il se perçoit dans l'organisation des villes. Quelques cités sont emblématiques de cette vision, notamment quand une entreprise y domine l'économie. Le patron de cette entreprise ne peut alors pas se désintéresser des affaires de la cité. S'il veut que son entreprise prospère, il lui faut s'assurer qu'il aura toujours des travailleurs à disposition, en nombre, en éducation et en aptitude à obéir. Il faut aussi qu'existent des moyens de communication, une sécurité des biens, etc. Si la société locale ne fonctionne pas, alors l'entreprise s'effondre. Dans une société capitaliste pure, l'école, l'armée, la police, la religion sont directement au service du capital. Dans une société partiellement capitaliste, les patrons industriels sont des acteurs incontournables du fait de leur puissance économique et de leur intérêt objectif à s'impliquer dans la chose publique. Ceci était bien la forme de notre société d'hier.

Or, le capital n'est plus localisé. La grande entreprise qui structure l'espace d'une région n'existe plus. Le grand capital n'a plus d'entreprises, il se contente de bureaux qui passent des commandes en évitant les liens sociaux durables. Il y a cinquante ans, chaque salarié privé connaissait le nom de son patron. Beaucoup passaient leur carrière professionnelle au service d'une même entreprise, d'une même famille patronale. Aujourd'hui, les salariés connaissent le nom de leurs chefs directs, mais ces derniers dépendent d'entreprises dont les actionnaires sont généralement invisibles. Le jeu des fusions-acquisitions brouille les liens de

subordination, et supprime toute responsabilité sociétale du capital. Les usines ne sont plus les lieux de la puissance du capital, elles ont l'autonomie des ateliers de canuts du début du XIX^e siècle, leurs marges sont réduites, leurs clients fuyants, et c'est à elle de gérer les travailleurs. L'État continue à s'adresser à elles dans l'espoir de trouver les ressources qui lui manquent pour gérer la société, mais elles n'ont plus la richesse et la puissance. Le capital est délocalisé, il a supprimé ses obligations envers le travail. Pour une région, avoir des usines permet de sortir la population de la grande misère, mais n'est plus le moyen de rééquilibrer les rapports mondiaux de pouvoir.

Si les firmes dominantes organisent leur production sur le mode de la non-pérennité des contrats, rien ne protège plus les travailleurs ni les sites industriels. L'atout d'une région ne se trouve plus dans des usines qui produisent trop peu de valeur ajoutée et sont toujours susceptibles de disparaître. L'actionnaire qui décide de prendre des responsabilités sociales dans une région assume des surcoûts que ses concurrents évitent. Dans le modèle antérieur, plus de la moitié de l'argent se dépensait dans la fabrication, dans des lieux stabilisés par le coût et le temps de construction des sites industriels. Dans le modèle actuel, les lieux physiques de la fabrication représentent une partie minime de l'argent, autrement dit, les usines ne garantissent plus la prospérité des lieux dans lesquels elles s'installent.

Voilà pourquoi, on oublie les usines...

Mondialisation et industrialisation au Sud

Même si elle ne rééquilibre pas les structures mondiales de pouvoir, l'industrie reste l'un des moyens importants pour faire progresser les régions dans la prospérité.

Le processus de mondialisation qui s'est développé au cours des quarante dernières années a-t-il profondément et durablement modifié les contours de l'économie mondiale, en particulier celles du Sud, via notamment les délocalisations d'activités, la mise en place de politiques volontaristes de développement, d'attractivité, par l'essaimage via l'arrivée d'investissements directs étrangers ?

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, plusieurs modèles d'industrialisation au sud⁹ ont été expérimentés avec des succès divers, le plus souvent des échecs et très peu de réussites (la Corée du Sud apparaissant comme une réussite). Le monde socialiste incluant les économies du Sud a disparu. L'échec de l'industrialisation dans ces pays a nourri quelques tentatives de réformes souvent vaines. Des économies en développement comme l'Algérie, le Brésil [Salama, 2012] sont aujourd'hui confrontées à des processus de désindustrialisation dus à l'existence

9. Terme neutre ou politiquement correct qui englobe les économies non développées, en développement, socialistes (le deuxième monde), à orientation socialiste, pro-marché, etc. (le tiers monde), avec gradations si l'on prend en compte le niveau de PIB par tête et d'autres indicateurs de mesure du développement.

de rentes diverses (pétrole, matières premières), plus rémunératrices que le retour sur des investissements plus risqués et à la rentabilité plus aléatoire. Les ressources humaines locales limitées, l'absence de capitaux, la difficulté d'accéder aux technologies ont fortement limité et contrarié l'industrialisation. Les marchés cloisonnés, parfois fermés, ont limité les débouchés alors que par ailleurs, l'aide conditionnelle (quotas, droits de douane) a freiné l'accès aux marchés des « donneurs » (cf. la contribution de G. Tati dans ce numéro). Finalement, les économies du Sud n'ont eu qu'un choix limité : celui d'exploiter les secteurs où ils avaient un avantage compétitif initial abondant (dotation en facteurs : main-d'œuvre, matière première) en créant d'importantes économies d'échelle et en produisant massivement des produits à faible valeur ajoutée. Difficile, dans ce contexte, de monter en gamme sans mettre en œuvre des stratégies induisant des changements qualitatifs (technologiques, qualification de la main-d'œuvre) et des accords commerciaux favorables (accès aux marchés, baisses des droits de douane, des quotas) pour accroître les débouchés. Ces politiques, en dépit des politiques d'aide (ou en raison de la dimension limitée de l'aide), ont rarement réussi si on excepte quelques expériences dont le succès relève de l'assemblage de nombreux ingrédients.

L'extension puis l'accélération de la mondialisation ont-elles créé un nouvel espace pour le développement de l'industrialisation du Sud ? Les données statistiques (Banque mondiale) font ressortir globalement la part croissante de l'industrie dans la croissance et les échanges des économies du Sud, mais les chiffres varient selon les pays.

Trois éléments ont contribué à l'accroissement de la part de l'industrie en provenance des pays du Sud au cours de ces dernières décennies :

1. La libéralisation des échanges avec l'ouverture des marchés, la réduction des droits de douane, des quotas, avec la libéralisation des mouvements de capitaux, avec la mise en place de politiques de promotion de l'investissement en direction des pays du Sud.

2. Le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication a modifié en profondeur l'organisation industrielle tant au niveau des États qu'au niveau mondial et a été un puissant facteur d'accélération de la mondialisation.

3. L'internationalisation des firmes des pays du Nord et leur implantation au Sud, qui vont contribuer à façonner un nouveau modèle économique et induire une nouvelle division internationale du travail sans modifier la nature des relations Nord-Sud, marquées par la domination du premier sur le second.

Technologies de l'information et nouvelles spécialisations du Sud

Paradoxalement, c'est à un auteur non spécialiste des économies du sud que l'on doit l'analyse des nouveaux contours du modèle économique qui se met en

place avec la mondialisation et le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. R. Reich [1991] analyse les mutations du modèle économique dominant sous l'impulsion des nouvelles technologies de l'information et de leur impact sur les métiers. L'ancien modèle qui a caractérisé le capitalisme américain (et mondial) se modifie en profondeur et redistribue les rôles au sein des économies développées entre trois groupes d'acteurs. La classe des anciens ouvriers spécialisés, les *blue collars*, se voit substituer, avec la délocalisation des activités, un groupe d'opérateurs spécialisés dans les services de production routiniers composés de travailleurs sans beaucoup de qualifications et qui assurent le fonctionnement normal de toutes une série de services (activités commerciales, de mise à disposition de produits au consommateur final, d'assemblage, de mise au point de systèmes (les tâches subalternes des métiers de l'information). Dans cette catégorie, on trouve également des fonctions d'encadrement subalterne, ce qui reste après la mise en pratique généralisée de downsizing qui tranche dans le management intermédiaire des entreprises [Richet, 2006]. L'autre catégorie d'emplois qui se développe est composée des services à la personne : tous les métiers de protection, de sécurité, de services directs aux personnes (gardemalades, services à domicile), métiers non qualifiés et mal payés qui se développent fortement en raison du déclin des services de l'État (fin de l'état du bien-être), de la « sécession » de la partie la plus aisée de la population qui s'enferme dans des espaces privés fermés. Enfin, la troisième catégorie, celle qui bénéficie directement en termes de revenus et de statut de la révolution technologique est celle des analystes symboliques (concepteurs, ingénieurs, docteurs, analystes financiers, chercheurs, organisation et contrôle des activités complexes). Au travers de cette analyse, on saisit l'importance des mutations du capitalisme contemporain (en y ajoutant aussi toute une série d'innovations notamment financières) qui se traduit par une déqualification de nombreuses fonctions dans les économies développées du Nord et le transfert massif d'activité en dehors des économies développées au Sud et à l'Est, voire la délocalisation massive d'activités vers les nouvelles économies de marché d'Europe centrale et orientale [Richet, Delteil, Dieuaide, 2014]. Les technologies de l'information, la révolution dans les communications, dans les transports, l'ouverture des marchés et la réduction du protectionnisme rendent alors possible la délocalisation des usines vers le Sud. Elles sont gérées aussi efficacement, bénéficient d'avantages en tant qu'entrantes (concessions fiscales, par exemple), utilisent une main-d'œuvre abondante et peu chère, et cherchent à imposer des régulations du marché du travail et des salaires en leur faveur [Richet, Delteil, Dieuaide, 2014].

Les firmes multinationales, à la fois vectrices (stratégie d'entrée sur les marchés du Sud) et bénéficiaires (insertion dans de nouveaux espaces économiques) de la mondialisation sont des instruments de l'industrialisation. Elles réalisent au Sud des investissements directs, soit vierges, soit en prenant le contrôle en acquérant des firmes existantes pour y produire et atteindre plus facilement de nouveaux marchés en contournant les barrières douanières et autres restrictions à l'entrée du capital ou de marchandises. À côté de ces investissements de type horizontal,

elles effectuent des investissements verticaux en désintégrant totalement ou partiellement le processus de fabrication pour tirer avantage des spécialisations locales (coût des facteurs, des matières premières, savoir-faire). Ces investissements, décidés en fonction de la contribution de chaque unité à la fabrication finale, donnent naissance à une chaîne internationale de valeur (figure 1). Les implantations réalisées par les firmes multinationales peuvent concerner la totalité de la fabrication d'un produit ou bien seulement des parties, des composants qui sont assemblés dans le pays hôte, dans un autre pays ou encore dans le pays d'origine. Les composants des voitures VW, Audi, fabriqués en Hongrie, République tchèque, Pologne (moteurs, boîtes de vitesses, axes) sont ainsi envoyés en Allemagne où ils sont assemblés puis vendus sous le label *made in Germany*¹⁰. Dans d'autres cas, la localisation d'investissements au Sud vise à déployer de nouveaux produits *low cost* en direction de ces marchés (la voiture Dacia fabriquée en Roumanie, Maroc, Inde). Le Sud, au sens large, reste le grand récipiendaire de ce type d'investissements. La mise en place de politiques d'attractivité contribue à accroître l'entrée de ce type d'investissements tout en développant une concurrence parmi les pays récepteurs. In fine, sur quels critères choisir un pays plutôt qu'un autre si chacun présente les mêmes avantages en termes de coût, de réglementation, de fiscalité ?

La présence des IDE a des effets positifs qui contrebalancent (partiellement ?) ses effets négatifs. Pour les apports de la présence des IDE, on retiendra pour l'économie du Sud hôte l'accès au capital, à la technologie, au savoir-faire managérial, à l'emploi. La présence de ces firmes a un impact en amont et en aval : sous-traitance, distribution, revenus fiscaux, emplois, etc. Surtout, la présence durable de ces firmes induit un phénomène d'essaimage sur le tissu industriel de la région via le turnover de la main-d'œuvre. En Chine, on ne compte plus le nombre de régions qui a vu la création d'entreprises, parfois de même taille et de même niveau technologique que les firmes étrangères qui s'y sont implantées. La main-d'œuvre, la maîtrise se familiarisent avec le système de production introduit par les firmes étrangères. L'appropriation de ce type de savoir est à l'origine de l'émergence de nouveaux opérateurs dans de nombreuses économies du Sud. Elle nécessite, bien sûr, un certain nombre de conditions qui échappent aux seules firmes : système de formation, finances, dispositions à l'entrepreneuriat de fractions de la population, climat propice aux affaires (protection des investisseurs, absence de corruption). Les IDE, pourtant porteurs de projets industriels, présentent pour les pays hôtes du Sud un certain nombre de risques qui ont trait à la durée de l'investissement, à la protection des intérêts, aux réglementations du pays hôtes et à l'écart parfois trop grand entre le niveau technologique du processus de production et les capacités d'absorption technologiques du pays d'accueil. Il faut noter également l'impossibilité pour les pays hôtes de contrecarrer les décisions des investisseurs étrangers qui se retirent ou de modifier leur ligne de production. La contribution sur les IDE au Lesotho et Swaziland illustre ces points.

10. Ce qui explique l'avantage prix des produits allemands qui intègrent des produits fabriqués avec des coûts beaucoup moins élevés qu'en Allemagne.

Industrialisation du Sud et nouvelle hiérarchisation du système productif mondial ?

Peut-être faudrait-il parler de l'industrialisation des Suds en introduisant une double hiérarchisation : entre pays du Sud, d'une part, entre le Nord et le Sud de l'autre.

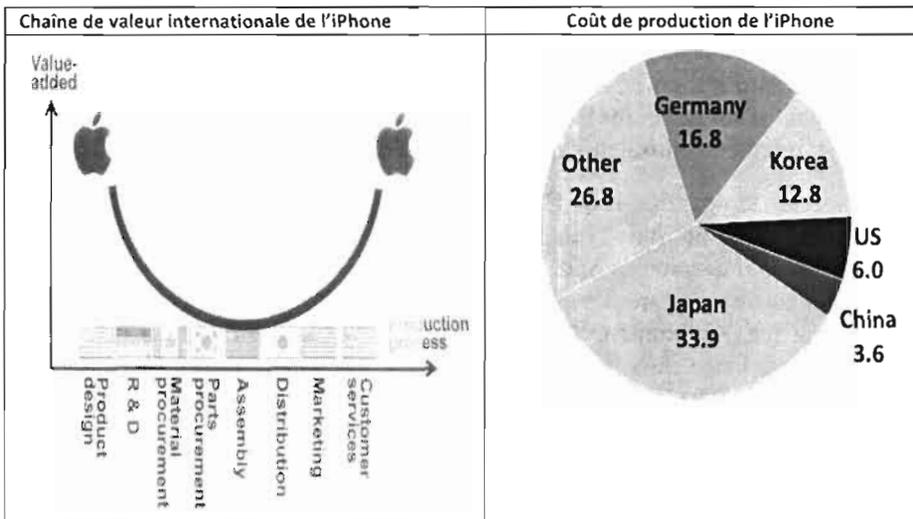
Il existe manifestement une hiérarchisation des modes d'industrialisation parmi les pays du Sud (« émergents » versus les autres) et entre continents (pays asiatiques versus Afrique, Amérique latine). Ces différences ont des causes diverses qu'il serait trop long d'énumérer ici. La dynamique asiatique [Studwell, 2013] est réelle, et après les stratégies d'industrialisation de l'après-guerre au Japon¹¹, puis en Corée du Sud au cours des années soixante du siècle dernier, c'est le tour de l'Indonésie, de la Malaisie, mais aussi du Vietnam et surtout de la Chine de s'industrialiser rapidement et sur une grande échelle. La Chine est devenue en quelques années l'« atelier du monde », poursuivant une stratégie de spécialisation « classique » s'appuyant sur les avantages comparatifs (main-d'œuvre abondante et peu chère) et dans des domaines à faible valeur ajoutée (textile) ou de l'assemblage parallèlement à une stratégie d'exportation soutenue par une approche mercantiliste (sous-évaluation du taux de change). L'autre volet de cette stratégie a été, contrairement au Japon et à la Corée du Sud, l'ouverture de l'économie chinoise aux investissements directs étrangers qui ont été à l'origine d'indéniables effets externes positifs (essaimage, imitation, ingénierie à l'envers, etc.) En grande partie, ils sont à l'origine de la montée en gamme de l'industrie chinoise. Les dirigeants chinois cherchent aujourd'hui à modifier la structure de l'offre industrielle en soutenant le développement d'activités à plus haute valeur ajoutée. L'essaimage, les dépenses de recherche-développement, l'application de politiques industrielles ciblées conduites par le gouvernement central, les municipalités (cf. la contribution d'Huang Dai Yue, Liu Chao et Gilles Puel sur Chongqing dans ce numéro) en direction de secteurs jugés prioritaires (électronique, communications), durables, écologiques laissent envisager une montée en gamme de l'industrie. Ce changement de modèle, lié à l'accroissement des coûts, notamment du travail, conduit des entreprises des secteurs à faible valeur ajoutée et fortement concurrencés à délocaliser dans les pays environnants dont le Vietnam (cf. l'article de Sylvie Fanchette dans ce numéro), lui-même considéré comme économie émergente. La conséquence de cette montée en gamme perceptible en Chine est l'internationalisation des entreprises chinoises en vue d'entrer sur des marchés plus matures (investissements horizontaux), de se placer dans des niches, ou encore d'accéder aux ressources (technologies) auxquelles ces firmes n'ont pas accès en Chine. On trouve ici différents types de firmes de grande taille, d'État principalement, privées aussi (par exemple l'achat du groupe Volvo par la firme Geely),

11. Le Japon d'après-guerre n'était pas un pays en développement. Cependant le modèle industriel qu'il a développé en mettant l'accent sur la priorité donnée aux produits à plus haute valeur ajoutée, sur des politiques industrielles sélectives, sur l'ingénierie à l'envers a eu un profond impact sur le développement industriel de ce pays et a fortement inspiré la stratégie de la Corée du Sud.

mais aussi de petite taille, les *baby born*, qui ont suffisamment de ressources, de savoir-faire, de niches technologiques pour s'internationaliser (cf. la contribution de Catherine Mercier-Suissa et Lin Simin dans ce numéro). Stade suprême de l'industrialisation au sud ? Oui, si l'on considère d'où ces firmes partent, si l'on suit leur trajectoire, et surtout leur mode d'entrée sur les marchés matures, ceux des économies développées. Il faut peut-être nuancer si l'on songe que ce succès n'est le fait d'entreprises que dans un nombre encore limité de secteurs et que la Chine est encore largement dépendante des technologies occidentales. À ce jour, près de 80 % des exportations chinoises à haut contenu en technologies sont réalisées par des firmes chinoises à capitaux étrangers. En Chine même, malgré l'existence d'un nombre croissant de constructeurs nationaux et l'augmentation des volumes produits, les trois quart des voitures qui roulent dans le pays sont fabriquées par les constructeurs étrangers.

Ce phénomène d'industrialisation rapide, on ne le retrouve pas en Afrique ni guère en Amérique latine.

Figure 1 – La production de l'iPhone : chaîne internationale de valeur et coût



Source : *The Supply Chain of the iPhone and Trade in Value Added*, Yuqing Xing Asian. Development Bank Institute.

Finalement l'industrialisation au Sud demeure toujours un enjeu en termes de croissance, de rattrapage, de modernisation. L'industrialisation ne se décrète pas, elle se développe lorsque sont rassemblés un certain nombre de facteurs surtout endogènes (formation, dotations en facteurs, institutions, politiques d'innovation, politiques industrielles ciblées, degré d'ouverture, système d'incitation.). Le Sud nous offre une image contrastée d'expériences d'industrialisation réussie, de non-industrialisation, de désindustrialisation.

Présentation des contributions

Les chapitres rassemblés dans ce dossier illustrent les formes d'industrialisation en œuvre dans différents continents et pays du Sud. Quatre contributions sont consacrées à l'Asie, dont trois à la Chine, une au Vietnam.

La Chine, en mobilisant des ressources abondantes et peu chères, s'est forgé la réputation d'« atelier du monde ». À l'époque du socialisme de type soviétique (les années cinquante du siècle dernier), elle a développé des activités industrielles utilisant de la main-d'œuvre peu qualifiée dans des secteurs à faible valeur ajoutée, notamment l'industrie textile profitant d'importantes économies d'échelle. Parallèlement, elle a poursuivi son industrialisation dans les secteurs capitalistiques utilisatrices de machines dans les secteurs des biens d'équipement pour édifier les « bases matérielles » de l'économie socialiste. Les planificateurs socialistes ont concentré les moyens matériels et humains, ils ont profité des effets d'agglomération (notamment la concentration urbaine) en mettant en place ces grands complexes.

Le modèle industriel chinois actuel prend ses distances par rapport à cette image d'« atelier du monde » qui semble coller à l'industrie chinoise, même si celle-ci a connu d'importantes transformations. L'industrie chinoise monte en gamme aujourd'hui en termes de spécialisation, de valeur ajoutée et d'exportations, même si ces dernières font encore la part belle aux produits textiles et autres produits fortement utilisateurs de main-d'œuvre.

L'article de Jean-Raphaël Chaponnière et de Marc Lautier, « La Chine et l'industrialisation au Sud », qui ouvre ce recueil d'articles, revient sur les trajectoires d'industrialisation au Sud dans une double perspective, historique et comparative qui permet d'apprécier la spécificité de l'industrialisation de la Chine et de son impact sur l'économie mondiale, en général et asiatique en particulier, notamment. La croissance chinoise augmente la part du Sud dans le commerce mondial, elle modifie aussi les spécialisations Nord-Sud (plus grande part des exportations industrielles vers le Nord), elle modifie surtout les relations entre pays du Sud. La Chine devient un « donneur d'ordres » régional et sa montée en puissance induit une nouvelle hiérarchisation entre pays du Sud, les uns pouvant continuer à concurrencer la Chine dans la production industrielle, d'autres revenant à une primarisation de leurs exportations.

Le texte d'Huang Dai Yue, Liu Chao et Gilles Puel, « Chongqing, un modèle en transition », illustre les efforts réalisés par les responsables nationaux et locaux pour modifier en profondeur la spécialisation de cette ville-province, la ville la plus peuplée de Chine. L'article fait ressortir plusieurs éléments importants. Tout d'abord, l'impossibilité de maintenir le modèle industriel actuel dans cette ville. Ensuite, l'intérêt de privilégier des industries à plus haute valeur ajoutée, permettant de développer des industries sobres en carbone (environnement, développement durable). Le rôle des pouvoirs publics (État, Ville) pour mener à bien ce projet est décisif. L'article fait ressortir les contraintes tant internes (mode de

régulation, remise en cause du « modèle de Chongqing ») qu'externes (dépendance de l'extérieur, capacités d'exportation). La transition, c'est se projeter dans l'avenir, mais c'est aussi gérer le legs du passé.

Le texte de Catherine Mercier-Suissa et Lin Simin « Les « Born globals » chinoises de la province du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur », s'inscrit aussi dans le cadre de la transformation de l'économie chinoise en analysant la stratégie des firmes qui s'internationalisent, plus précisément des petites firmes qui, dès leur naissance développent leurs activités à l'étranger. La Chine est aujourd'hui un pays complexe en ce qui concerne son organisation industrielle, les formes de propriété qui y prédominent, les types de régulation en œuvre. C'est une économie à la fois socialiste, capitaliste, dualiste, mixte. De grandes firmes d'État cohabitent avec des entreprises totalement privées, certaines centrent leurs activités exclusivement au niveau domestique, d'autres à l'international. Dans ce contexte, de nombreuses firmes se sont internationalisées, souvent des firmes d'État, mais aussi mixtes, privées. Parmi ces dernières, on trouve des firmes de dimensions modestes, mais qui, dès leur naissance, s'insèrent dans la chaîne internationale de valeur. Elles mobilisent des compétences particulières : spécialisation et développement d'un avantage comparatif, accès à l'innovation au financement. En se centrant sur la province du Zhejiang, une des provinces les plus dynamiques de Chine en termes de croissance, d'exportation, de place du secteur privé, les auteurs identifient les facteurs à l'origine de ce succès et les types d'industries concernées.

Le texte de Sylvie Fanchette, « Quand l'industrie mondialisée rencontre l'industrie rurale : Hanoï et ses périphéries » analyse un cas intéressant, celui des *clusters* industriels qui entourent Hanoï et fait ressortir la difficile compatibilité des modèles d'industrialisation, par en bas, d'un côté, par en haut, de l'autre. Par en bas : il s'agit du modèle historique qui s'est développé au cours de plusieurs siècles autour de l'ancienne capitale impériale. Ces clusters sont à la fois nombreux et très divers, notamment par leurs spécialisations (mono, pluri-industriels), leur organisation, leurs dimensions, les qualifications, le formel et l'informel. Ils font preuve de flexibilité, mais, bien sûr sont limités par leurs possibilités de croissance. L'insertion du Vietnam dans la division internationale du travail, notamment depuis sa politique de modernisation et d'ouverture en fait une économie attrayante pour les investissements directs étrangers (IDE) en provenance de la région (Chine, Japon, Corée du Sud) ou de pays plus lointains (Europe). Ces IDE implantent des usines dans la région de Hanoï. Leur développement, toutefois, ne se fait pas en symbiose avec les clusters existants. Le gouvernement fait venir de la main-d'œuvre d'autres régions, dont la présence n'a pas d'impact sur le marché du travail local mobilisé par les clusters ni sur les activités des villages.

Le texte de Gabriel Tati, « Reaping the benefits of preferential trade agreement : (Asian) FDI in the garment industry of Lesotho and Swaziland » illustre le fonctionnement désavantageux pour les pays hôtes d'accords commerciaux

préférentiels en s'intéressant au cas de deux pays faiblement développés du sud de l'Afrique, le Lesotho et le Swaziland. Trois acteurs interfèrent dans le cadre de cet accord. Les États-Unis, tout d'abord qui sont à l'initiative de l'African Growth Opportunity Act (AGOA). L'objectif de cet accord est une incitation à la promotion des exportations industrielles de pays en développement vers le marché américain. L'accord suppose que les firmes du pays hôte intègrent des intrants importés des États-Unis ou qui n'existent pas dans ce pays dont la production entre aux États Unis sans supporter de droits de douane. Le second acteur comprend les firmes étrangères, notamment asiatiques (Chine, Taïwan) qui fournissent les équipements, qui organisent la production. Le troisième acteur concerne le pays hôte (main-d'œuvre, réglementation) qui subit la contrainte et est victime des mauvaises pratiques des concurrents asiatiques peu respectueux des normes, des conditions de travail même si son application a contribué à créer de nombreux emplois, notamment féminins. Mais les conditions de travail sont difficiles, l'incertitude sur la durée des contrats plane en permanence, peu est fait pour améliorer durablement les conditions de travail et de vie de cette main-d'œuvre. La législation des accords commerciaux préférentiels accorde plus de protection aux investisseurs, la main-d'œuvre locale en retire beaucoup moins de bénéfices.

Enfin, le texte de Sylvain Souchaud, « Localisation et organisation de l'industrie de la confection à Sao Paulo » analyse un modèle industriel particulier, celui de l'industrie de la confection dans la grande métropole brésilienne. À l'heure de la mondialisation, de l'émergence des économies du Sud, marquée par la capacité des pays et des firmes à s'approprier de nouveaux savoir-faire, de nouvelles technologies, l'auteur analyse un modèle très particulier associant dans un espace donné, la ville, l'offre, la demande, la « fonction de production » basée sur une organisation particulière, celui de l'atelier industriel localisé en pleine ville, secteur à faibles marges, à niveau technologique peu développé, mais s'appuyant sur une offre renouvelée, une demande constante, une organisation du travail très flexible où le lieu de production est en même temps bassin d'emploi, lieu de consommation, de reproduction, où l'informalité règne même si elle est aujourd'hui menacée par les politiques gouvernementales de régularisation du travail.

Bibliographie

- AMSDEN A. [2007], *Escape from Empire. The Developing World's Journey Through Heaven and Hell*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 208 p.
- ANDREFF W. (dir.) [2013], *La Mondialisation, stade suprême du capitalisme ?*, Presses universitaires de Paris Ouest, Nanterre, 380 p.
- ARVANITIS R., MIEGE P., ZHAO W. [2003], « Regard(s) sur l'émergence d'une économie de marché en Chine », Hongkong, *Perspectives chinoises*, n° 77, p. 53-65.
- BERGER S. [2006], *Made in monde*, Paris, Seuil, 265 p.

- BERNOUX Ph., MOTTE D., SAGLIO J. [1973], *Trois ateliers d'O.S.*, Paris, Éditions ouvrières, 215 p.
- BERNOUX Ph., RUFFIER J. [1974], « Les groupes semi-autonomes de production », *Sociologie du travail*, n° 4, 18 p.
- CORIAT B. [1982], *L'Atelier et le chronomètre*, Christian Bourgeois, Paris, 298 p.
- FREYSSINET M., COLLAB PHILIPPE C. [1974], *Le Processus de déqualification – sur-qualification de la force de travail : éléments pour une problématique de l'évolution des rapports sociaux*, Paris, Centre de sociologie urbaine, 247 p.
- GAO C. [2006], "The Making of Migrant Entrepreneurs in Contemporary China: an Ethnographic Study of Garment Producers in Suburban Guangzhou", *Mémoire de thèse de sociologie de l'University of Hong Kong*, soutenu le 30 avril 2006, 305 p.
- GEREFFI G. [1995], "Global Productions Systems and World Development"? in STALLINGS B. (ed.), *Global Change, Regional Responses*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 100-142.
- GEREFFI G. [1999], "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of international Economics*, n° 48, p. 37-70.
- GORZ A. [2003], *L'immatériel, Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée, 150 p.
- HUCHET J.-F., RICHET X., RUET J. (dir.) [2007], *Globalisation in China, India and Russia. Emergence of National Groups and Global Strategies of Firms*, New Delhi, Academic Foundation, 363 p.
- MAITRE Ph., PERRINO M. [2007], « Contrefaçon et ostentation », *Revue d'économie industrielle*, vol. 117, n° 1, p. 75-92.
- MARX K. [1927], *Le Capital*, Paris, Éditions Costes, 204 p.
- EL MOUHOUB M. [2006], *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris, La Découverte, 128 p.
- NAVARRO F. [2006], « L'avantage concurrentiel chinois – entre pratiques déloyales et avantages comparatifs », Hongkong, *Perspectives chinoises*, n° 97, p. 13-29.
- ORSENA E. [2006], *Voyage aux pays du coton, petit précis de mondialisation*, Paris, Fayard, 291 p.
- REICH R. [1991], *The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21 st-Capitalism*, New York, N. Y., Alfred Knopp, 331 p.
- RICHET X. [2006], *Économie de l'entreprise*, Paris, Hachette, 160 p.
- RICHET X., DELTEIL V., DIEUAIDE P. (dir.) [2014], *Foreign Direct Investment and Social Regulation*, Berlin, Springer, 240 p.
- RUFFIER J. [1984], « Industrialiser sans tayloriser », *Sociologie du travail*, vol. 4, n° 84, p. 6.
- RUFFIER J. [2006], *Faut-il avoir peur des usines chinoises ? Compétitivité et pérennité de l'atelier du monde*, Paris, L'Harmattan, 181 p.
- RUFFIER J. [2012], "China Apparel in Textiles World Values Chains", *Institutions and Economies*, vol 4, n° 3, p. 21-40.
- RUFFIER J., WALTER J. [2007], « Stratégies multi-canal des producteurs dans la chaîne mondiale des agrumes à contre-saison », *Géographie économie et société*, n° 3, p. 297-313.
- SALAMA P. [2012], *Les Économies Émergentes Latino-américaines. Entre cigales et fourmis*, Paris, Armand Colin, 232 p.
- SAVIANO R. [2006], *Gomorra, dans l'emprise de la camorra*, traduit de l'italien, Paris, Gallimard, 363 p.

TAYLOR F.W. [1911], *The Principles of Scientific Management*. New York, N. Y., Harper and brothers, 144 p.

STUDWELL J. [2013], *How Asia Works. Success and Failure in the World's Most dynamic Region*, Londres, Grove Press, 320 p.

WOLF M. [2004], *Why Globalization Works*, New Haven, Conn., Yale University Press, 352 p.

La Chine et l'industrialisation au Sud

*Jean-Raphaël Chaponnière**, *Marc Lautier***

Depuis la révolution industrielle, l'industrie a toujours été le marqueur du développement économique. Les pays plus avancés l'étaient en raison de leur production manufacturière, qui leur donnait le rang de pays « industrialisés » et les distinguait du reste du monde. Si la frontière a bougé avec l'apparition des Nouveaux pays industriels (NPI), devenus des puissances industrielles, ces expériences confirment que le développement passe par l'industrialisation, suivant des lois formalisées notamment par Kaldor, qui insistent sur le rôle fondamental de l'industrie dans l'amélioration de la productivité et le progrès technique. 80 % de la Recherche-développement mondiale est encore localisée dans l'industrie, comme le montre une étude récente [Manyika *et al.*, 2012]. Si l'on a parfois écrit que les nouvelles règles du commerce international interdisaient le renouvellement des stratégies des NPI, la croissance industrielle de la Chine, qui a suivi le même type de politique industrielle et est devenue la première puissance manufacturière, démontre que ce n'est pas le cas. Le succès chinois modifie la structure et la dynamique de l'industrie mondiale. Pour les pays en développement, il apparaît, d'abord, comme un défi pour la poursuite de leur industrialisation, bien qu'il constitue également une opportunité pour leur croissance. Les analyses des conséquences de la montée en puissance de la Chine sur le monde émergent et en développement – le Sud – privilégient son impact sur les échanges, et avant tout sur les exportations. Cependant, les travaux exploratoires sur le commerce en valeur ajoutée montrent que les données commerciales offrent une vision déformée de la contribution des échanges à la production manufacturière. Pour ces différentes raisons, cet article privilégie l'examen de l'impact de la croissance chinoise sur la production au Sud. Il s'appuie sur la construction d'une base de données qui présente l'évolution de la structure mondiale de l'industrie en longue période et est fondée principalement sur les données de l'ONUDI et de la Banque mondiale, la base SIM (Structure de l'Industrie Mondiale). Après avoir replacé l'essor de l'industrie chinoise dans le contexte de l'industrialisation du Sud en longue période, la deuxième section de l'article présente les conséquences de

* Économiste, Asia-Centre Paris.

** Maître de conférences en économie, CEPN, université Paris 13.

l'industrialisation chinoise sur les industries et les spécialisations du Sud. La section trois porte sur les articulations dynamiques entre l'industrie des pays émergents d'Asie et celle de la Chine, et la spécificité de leur ajustement. Enfin, les perspectives de rééquilibrage industriel au Sud sont évoquées en conclusion.

La Chine et le Sud dans l'industrie mondiale

L'industrialisation rapide en Chine

L'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce n'a pas freiné son industrialisation. Celle-ci s'est accélérée. Sa part dans la production manufacturière mondiale, mesurée en valeur ajoutée (VA), qui était de 7 % en 2000, a atteint 18 % en 2010 et dépasse désormais celle des États-Unis. La Chine a poursuivi le même type de politique industrielle que les NPI, en l'amplifiant et en capitalisant sur l'attractivité considérable de son marché. Elle a notamment combiné, à une échelle exceptionnelle, les mécanismes précédemment utilisés par la Corée et Taïwan : ciblage sectoriel, intervention sur les marchés des facteurs, ouverture aux importations de produits intermédiaires et de biens d'équipement, appui sur les débouchés d'exportation, effort d'investissement massif. Les indicateurs de similitude d'exportation montrent d'ailleurs que la spécialisation commerciale de la Chine en 2000 est très proche de celle de la Corée et de Taïwan en 1990 [Lall, Labaladejo, 2004]. Malgré l'appartenance de la Chine à l'OMC, le régime d'importation y demeure sélectif. Les exportateurs peuvent importer les inputs sans taxes alors que l'ouverture commerciale est plus restreinte pour les produits de consommation. Des incitations, notamment fiscales, sont mises en œuvre pour stimuler les exportations et le développement technique. Des exigences de transfert de technologie significatives sont imposées aux investisseurs étrangers, qui ne freinent pourtant pas les flux d'investissements directs étrangers (IDE). Les entreprises chinoises bénéficient par ailleurs d'une contrainte financière molle, grâce à une offre de crédit abondante et bon marché du secteur bancaire public. L'État intervient également de manière plus spécifique pour soutenir ses champions nationaux, dont il est souvent actionnaire¹. Comme l'observe Moreira [2007], l'interventionnisme se déploie en Chine à une période marquée par le désarmement des politiques industrielles en Amérique latine et en Europe.

La croissance industrielle chinoise reste forte, car les sources de la compétitivité se renouvellent et se diversifient. Le bas coût de la main-d'œuvre demeure un facteur de compétitivité, mais il n'est plus le seul. L'ouverture de la Chine avait intégré à l'économie mondiale un réservoir de main-d'œuvre longtemps considéré comme inépuisable. Même si près de la moitié de la population active demeure dans le secteur agricole, la croissance des salaires s'est accélérée. En moyenne, ils ont été multipliés par 2,4 au cours de la décennie 2000. L'évolution des salaires à Shanghai illustre les mutations de l'emploi dans les zones côtières

1. Par exemple Lenovo dans l'informatique ou TCL dans l'électronique grand public.

où la situation de l'emploi est la plus tendue ; le coût salarial de la figure emblématique de l'industrie de main-d'œuvre, l'ouvrière de l'habillement, y a été multiplié par cinq entre 2000 et 2012, et il est désormais supérieur aux niveaux du Brésil et du Mexique. Cependant, les différences de salaires et de revenus demeurent considérables entre les régions côtières et les régions les plus pauvres (Gizhou), dans un rapport de 1 à 10. Ce qui permet à la Chine de cumuler une variété d'avantages compétitifs et explique l'expansion générale de ses parts de marché. En 2005, sur 4 212 produits exportés par les États-Unis, l'Europe et le Japon, seuls 83 ne subissaient pas la concurrence chinoise [Kaplinsky, Zhang, 2012].

Tableau 1 – Évolution des salaires dans le secteur manufacturier en dollars courants

	Salaire horaire moyen (1)		Salaire annuel brut (2)			
			Ouvrière textile		Ingénieur	
	2000	2010	2000	2012	2000	2012
Chine/Shanghai	0,57	1,36	1 626	8 160	6 988	15 803
Brésil/Rio de Janeiro	4,35	10,08	4 397	6 347	20 723	35 565
Corée/Séoul	9,62	17,73	11 090	10 492	28 976	82 901
Mexique/Mexico	4,70	6,14	2 831	3 109	12 169	13 601
Philippines/Manille	1,00	1,88	1 928	2 850	6 265	9 845
Taiwan/Taipeh	7,30	8,37	14 096	11 010	25 361	29 275

Sources : (1) États-Unis, BLS [2013] ; (2) UBS [1985-2012] (niveau des grandes villes).

Au cours de la même période, les données de l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel) indiquent que la productivité chinoise dans le secteur manufacturier, appréciée par la valeur ajoutée par heure, a augmenté plus rapidement : elle a été multipliée par 2,7. En conséquence, le coût unitaire du travail – qui rapporte le salaire à la productivité et mesure la compétitivité de la main-d'œuvre – a légèrement diminué en Chine, et il serait quatre fois moins élevé qu'au Mexique et cinq fois moins qu'en Corée en 2010². La croissance chinoise est en effet poussée par un effort d'investissement massif qui engendre des gains de productivité considérables. Depuis 2004, la Chine investit plus de 40 % de son Produit intérieur brut (PIB) et, mesurée en dollars

2. Il s'agit d'une extrapolation à partir des données disponibles de l'ONUDI, de la Banque mondiale et du bureau américain du Travail (BLS). Mais les incertitudes sur le volume de l'emploi industriel et la coexistence de formes diverses de salariat en Chine invitent à une interprétation prudente de ces chiffres. Le BLS a par exemple renoncé à inclure l'emploi industriel chinois dans ses comparaisons internationales.

courants, sa formation brute de capital fixe (FBCF) dépasse celle des États-Unis. De nombreuses anecdotes relatent des cas patents de surinvestissement et si de nombreux observateurs annoncent une baisse du taux d'investissement qui accompagnerait l'inflexion de la croissance chinoise vers la consommation, d'autres remarquent que le stock de capital par travailleur correspond à 8,7 % du niveau américain [World Bank, 2012] et que l'efficacité marginale du capital (ICOR) reste l'une des meilleures d'Asie. La Chine continuera donc à investir massivement [Aglietta, Bai, 2012].

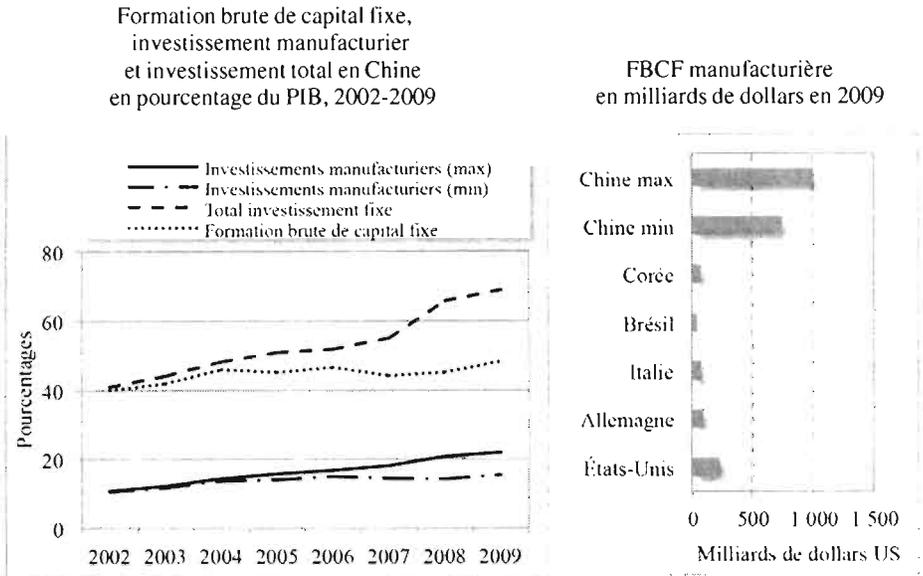
Les infrastructures et les investissements immobiliers ont contribué à l'augmentation de la FBCF. Si les seconds n'ont pas d'impact sur la productivité, les investissements en infrastructures, qui absorbent en Chine 10 % du PIB soit deux à trois fois plus que dans les autres économies émergentes, jouent un rôle essentiel dans la productivité moyenne. L'investissement manufacturier au sens strict est délicat à évaluer. En Chine, deux séries statistiques informent sur l'investissement : la FBCF et l'investissement fixe (figure 1). Seule la seconde indique la part de l'investissement manufacturier. Mais elle conduit à une surestimation (investissement « max » sur la figure 1), car elle intègre le prix d'acquisition du terrain [Barnett, 2005], que la FBCF ignore³. Une solution consiste à appliquer la structure sectorielle de l'investissement fixe à la FBCF. Mesuré ainsi, l'investissement manufacturier en Chine passe de 11 % à 15 % du PIB entre 2002 et 2009 (« min ») dans la figure 1. On constate que la Chine investit trois fois plus que les États-Unis dans l'industrie, huit fois plus que l'Allemagne et dix fois plus que la Corée ou le Brésil. Les rares données sectorielles disponibles confirment le poids considérable de la Chine dans l'investissement industriel mondial. Le pays est de très loin le premier marché pour les équipements textiles, selon la Fédération internationale des industries textiles⁴ et, en 2010, tous secteurs confondus, près de 20 % des exportations mondiales de machines-outils (en valeur) lui étaient destinées, contre 4 % à l'Inde et moins de 3 % au Brésil et au Mexique⁵. Cette accélération de l'effort d'investissement permet à la Chine de disposer du parc de machines le plus moderne du monde émergent, et probablement du monde industriel. Cet avantage traditionnel de « tard venu » se combine avec un potentiel d'économies d'échelle considérable, qui est dynamisé par la croissance des revenus et l'unification du marché chinois depuis les années 1990. Le système industriel chinois bénéficie de plus d'un flux d'IDE – supérieur à ceux que reçoivent l'Amérique du Sud, l'Afrique ou l'Asie émergente – qui ne représente qu'un apport modeste pour le financement de l'investissement, mais qui joue un rôle essentiel pour l'apport de technologies.

3. Différence qui conduit à des écarts croissants au cours des années 2000, marquées par la spéculation foncière : la FBCF approche 50 % du PIB (FMI 2012).

4. En 2011, l'industrie textile chinoise était le débouché de 63 % des achats d'équipement de filature (coton) et 83 % de métiers sans navette. Source ITMF 2012.

5. Source : base de données CHELEM CEPII.

Figure 1 – L'investissement dans le secteur manufacturier en Chine



Source : données National Bureau of Statistics NBS (Chine).

Sources : OCDE, IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística ; National Bureau of Statistics (Chine).

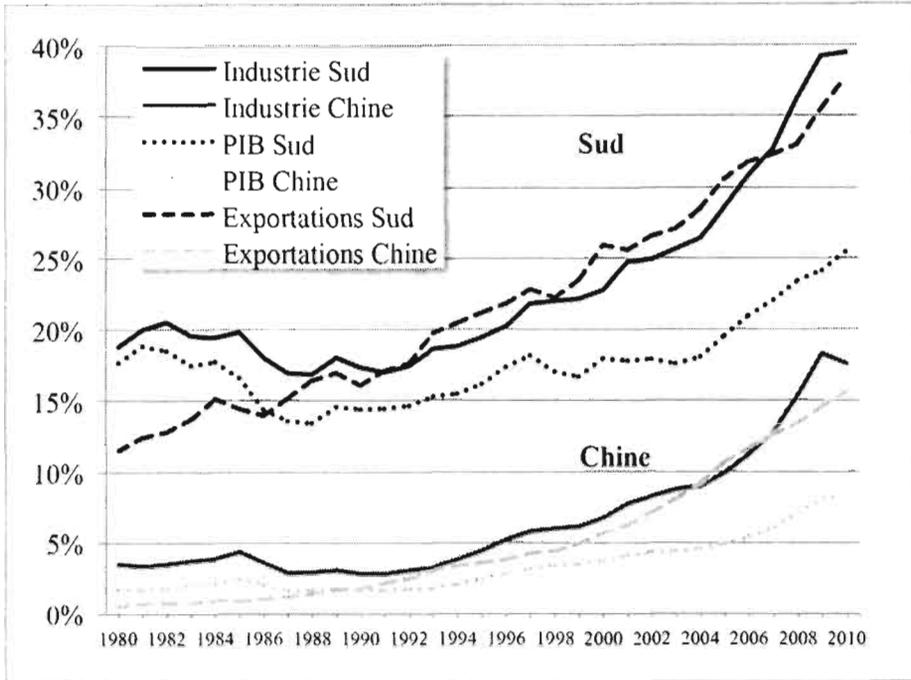
Le Sud en expansion dans l'industrie et l'économie mondiale

Annoncé à la conférence des Nations Unies à Lima en 1975, l'objectif de réaliser 25 % de la production manufacturière mondiale au Sud à l'horizon 2000 semblait encore irréaliste au début des années 1990. Depuis, la géographie industrielle a été profondément bouleversée. En 2010, le Sud produit 40 % de la valeur ajoutée manufacturière mondiale. Sa part a doublé depuis le milieu des années 1990. Le Sud est défini ici comme le monde, diminué des pays du Nord, des pays d'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS⁶. Ce périmètre place dans le Sud les pays « émergents » qui étaient ou sont en développement pendant la plus grande partie de la période examinée. La place du Sud dans le commerce mondial, appréciée par sa part dans les exportations, a progressé de concert. Mesuré en dollars courants, le poids du Sud dans le revenu mondial atteint désormais 25 %, 10 points de plus qu'en 1995. Ces bouleversements s'expliquent en grande partie, mais pas uniquement, par l'essor industriel de la Chine. Depuis le milieu des années 1990, précisément, deux tiers de cette évolution globale sont dus à la croissance chinoise. Le poids de la Chine dans la production manufacturière mondiale a quadruplé au cours de cette période. Son industrie produit deux fois plus que celle de l'Amérique latine et de l'Asie hors Chine, et représente quinze fois celle de l'Afrique Moyen-Orient⁷.

6. Source : base SIM. Le « Nord » est constitué ici des 27 pays de l'Union européenne, de la Suisse, la Norvège, les États-Unis, le Canada, le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Israël.

7. Source : base SIM.

Figure 2 – Le Sud et la Chine dans l'économie mondiale, 1980-2010 (pourcentages)



Sources : bases SIM. Banque mondiale, CHELEM-CEPII.

La Chine a évincé les États-Unis et elle est désormais la première puissance industrielle mondiale. Une parenthèse historique d'un siècle et demi se ferme en 2010. En effet, ce n'est que vers 1860 que la Chine perdra son leadership pluri-séculaire dans le secteur industriel au profit du Royaume-Uni⁸. Les États-Unis dépasseront le Royaume-Uni [Bairoch, 1982] et conserveront ce leadership pendant 120 ans. Le rattrapage industriel américain précède le dépassement par les États-Unis du revenu et des exportations (après la Première Guerre mondiale) du Royaume-Uni [Maddison, 2001].

La prééminence économique des États-Unis au xx^e siècle s'appuie sur sa domination industrielle, qui lui assure en moyenne un tiers de la production mondiale. Cette position s'érode dans le dernier quart du siècle : sa part dans la production industrielle mondiale passe à 25 % en 1980, puis à 18 % en 2010⁹. Dès la fin des périodes de reconstruction, l'Allemagne, et surtout le Japon, ont contesté cette suprématie. La contribution de l'industrie au PIB décline en Europe de l'Ouest depuis la fin des années 1970. L'industrie japonaise rattrape provisoirement celle des États-Unis en 1995, avant un déclin relatif. Au Sud, par contre, la diffusion

8. Dès le xx^e siècle, la Chine produisait par exemple plus de fonte que ce que produira l'Angleterre à la fin du xviii^e [Judet, 2005].

9. Source : base SIM.

industrielle se poursuit, de manière différenciée, mais localement puissante. Si la greffe industrielle prend rarement lorsque de l'industrie lourde est injectée sans ménagement ni aménagement (Algérie, Nigeria, Madagascar, Venezuela), les « Nouveaux pays industriels » viennent bousculer simultanément les classifications des experts et un certain nombre de parts de marché, en imposant une croissance industrielle solide et souvent rapide [Judet, 1981 ; Harris, 1986]. La deuxième partie du tableau-2 présente les douze plus grands pays industriels du Sud en 2010. Si la Chine occupe le premier rang en 2010, cet essor ne s'est pas

Tableau 2 – Les grands pays industriels du Sud
Pourcentage de la valeur ajoutée manufacturière des États-Unis

	1860*	1913*	1970	1980	1990	2000	2010
Nord							
Japon	36,1	8,4	30,0	52,6	81,8	68,9	60,0
Allemagne	68,1	46,3	28,4	44,5	45,2	26,7	34,4
France	109,7	19,1	15,7	28,8	26,4	13,0	14,1
Royaume-Uni	276,4	42,5	16,0	22,6	21,2	15,5	13,0
Sud							
Chine	273,6	11,3	12,4	13,6	12,0	26,2	99,2
Brésil	5,6	1,6	4,2	12,7	10,3	6,6	16,8
Corée du Sud	- n.s.	- n.d.	0,6	2,5	6,7	9,2	15,8
Inde	- n.d.	4,4	3,3	5,0	4,9	4,6	12,9
Mexique	5,6	0,9	3,1	7,2	5,2	7,3	10,1
Indonésie	- n.s.	- n.d.	0,4	1,8	2,4	3,1	9,9
Turquie	- n.d.	- n.d.	1,1	2,1	3,4	3,6	6,4
Taïwan	- n.s.	- n.d.	0,7	2,9	5,2	5,5	6,3
Thaïlande	- n.s.	- n.d.	0,5	1,2	2,4	2,8	6,4
Argentine	- n.s.	- n.d.	4,0	4,1	3,9	3,2	3,9
Malaisie	- n.s.	- n.d.	0,2	1,0	1,1	2,0	3,5
Afrique du Sud	- n.s.	- n.d.	1,5	2,9	2,5	1,6	2,7

Source : valeur de la production en 1860 et 1913 [Bairoch, 1982] ; pour les autres colonnes, source base SIM (en dollars courants).

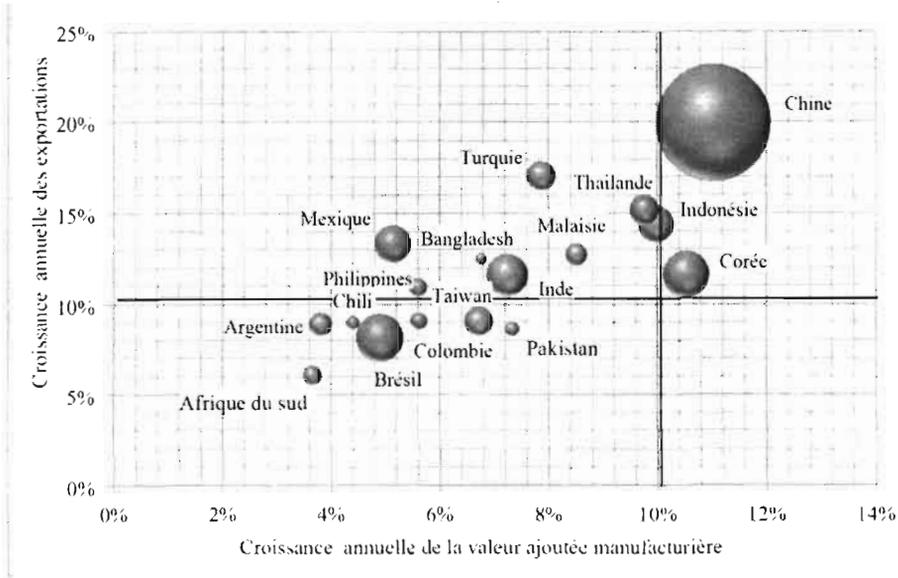
accompagné d'un recul général des autres pays. La Corée du Sud représente près de 3 % de l'industrie mondiale en 2010, un peu plus que la France, contre 0,6 % en 1980. Au cours de cette période, la part de l'Inde a doublé (2,3 %), comme celle de la Turquie (1,1 %), alors que celles de l'Indonésie (1,8 %) et de la Thaïlande (1,1 %, soit plus que la Suisse ou les Pays-Bas) étaient multipliées par plus de trois. Les parts du Mexique et du Brésil dans la production industrielle mondiale sont stables. Parmi les grands pays industriels du Sud, seules l'Argentine (0,7 % en 2010) et l'Afrique du Sud (0,5 %) ont des parts relatives en recul. Parmi les plus petits producteurs du Sud, ceux dont la valeur ajoutée manufacturière dépasse 0,1 % du total mondial en 2010, les parts relatives de Singapour, de l'Arabie saoudite, de l'Égypte, du Pakistan, des Philippines, du Pérou, de la Colombie, du Vietnam et du Bangladesh augmentent tandis que celles du Venezuela, de l'Iran et du Chili baissent.

À de rares exceptions près, la croissance industrielle longue repose sur l'utilisation du débouché extérieur, les exportations, pour accélérer la vitesse du processus. Les NPI asiatiques des deux premières générations, Taïwan et la Corée du Sud en premier lieu, ont joué un rôle de précurseur dans l'utilisation de la demande extérieure comme levier permettant de s'affranchir de la faiblesse initiale du marché intérieur et d'absorber une production manufacturière de plus en plus importante et sophistiquée. Originale dans les années 1960-1970, cette stratégie d'appui sur le marché extérieur fut souvent dénoncée comme risquée, fragile et, surtout, non reproductible. Par exemple, pour I. Sachs :

« Il n'y a pas de place dans l'économie mondiale pour [...] une nouvelle "bande des quatre", tellement est grande la vulnérabilité à laquelle s'exposent des pays fortement dépendants de l'accès aux marchés des pays industrialisés [...]. Il est irresponsable de projeter la performance passée des nouveaux pays industriels et des pays de l'ASEAN dans l'avenir et, plus encore, de les présenter comme un modèle à suivre par d'autres pays en développement. » [1987, p. 114]

Dans le monde en développement, la promotion des exportations est néanmoins devenue un pilier des stratégies d'industrialisation et, dans ce domaine également, la Chine a particulièrement suivi le modèle des NPI, comme le montre la figure 3. Cette figure présente, pour chaque pays, la croissance moyenne de sa production et de ses exportations manufacturières depuis 1980, ainsi que son poids dans l'industrie mondiale (diamètre). Le vide du carré Sud-Est signale que les stratégies privilégiant le marché intérieur ont été marginalisées par l'histoire. Dans aucun des pays considérés la croissance de la production ne dépasse celle des exportations. La corrélation entre croissance de la production et des exportations est étroite (à 75 %). Mais la causalité est double et la relation circulaire. La croissance industrielle est partout accélérée par la division internationale du travail, mais l'intégration industrielle nationale renforce la dynamique d'exportation, comme l'illustrent les cas de la Chine ou de la Corée.

Figure 3 – Évolution de la production et des exportations manufacturières, 1980-2010



Sources : bases SIM et CHELEM-CEPII.

Les modalités d'insertion internationale se sont diversifiées et, surtout, l'effet de levier du commerce extérieur sur la production industrielle a augmenté avec l'intensification de la division verticale du travail (ou intra-branche) dans l'industrie au cours des dernières décennies. La fragmentation internationale des processus de production et l'expansion des échanges de produits intermédiaires ont élargi les possibilités d'entrée et de croissance. À un niveau agrégé, l'évolution du ratio exportations/valeur ajoutée manufacturière illustre ce changement de paradigme productif dans l'industrie mondiale (tableau 3). L'augmentation de ce ratio indique une utilisation croissante de produits intermédiaires importés dans la production nationale. La dernière ligne du tableau indique l'intensification régulière de la segmentation internationale de la production industrielle. Les franchissements de seuils provoquent un effet de cliquet ; on ne revient plus en arrière, vers des modes de production plus intégrés sur le territoire national¹⁰. La mondialisation industrielle est accélérée par ces nouvelles organisations productives, qui nourrissent les trajectoires d'industrialisation rapide les plus récentes, comme celle du Vietnam par exemple.

10. Cette tendance mondiale concerne également les pays de l'OCDE. En France et en Allemagne, ce ratio passe par exemple de 84 % dans les années 1990 à 144 % dans les années 2000 (en moyenne).

Tableau 3 – L'effet de levier de l'insertion dans l'industrie mondiale :
ratio exportations/valeur ajoutée manufacturière, 1970-2010 (pourcentages)

	1970	1980	1990	2000	2010
Chine	3	12	41	72	88
Brésil	10	17	23	43	38
Corée du Sud	51	122	99	127	167
Inde	15	20	31	60	85
Mexique	12	17	55	128	142
Indonésie	49	50	58	102	59
Taïwan	–	121	131	184	242
Thaïlande	36	63	79	150	156
Argentine	11	20	22	34	66
Afrique du Sud	61	74	54	102	117
Vietnam	0	0	73	139	278
Turquie	5	10	32	47	92
Moyenne	25	48	58	99	127

Sources : bases SIM et CHELEM-CEPII.

La croissance industrielle de la Chine bénéficie également de la dynamique des réseaux de production internationaux. Combiné à son potentiel de ressources propres, ce paradigme productif explique la vitesse de sa croissance industrielle. Il éclaire également les divergences entre les polarisations de sa production et celle de ses exportations industrielles. Si elles sont minimes dans les secteurs traditionnels comme le textile-cuir, elles sont impressionnantes dans les secteurs d'assemblage. La part de la Chine dans le commerce mondial est ainsi huit fois supérieure à celle de sa valeur ajoutée dans le matériel informatique et trois fois supérieure à celle de sa valeur ajoutée dans l'électronique grand public (tableau 4).

Le défi des exportations chinoises pour le Sud

L'impact de l'émergence de la Chine sur le Sud s'exerce surtout à travers les échanges commerciaux. Entre 2000 et 2011, les échanges de la Chine avec l'Amérique latine, l'Afrique subsaharienne, le monde arabe et l'Asie émergente ont décuplé, faisant de la Chine le premier fournisseur et le principal débouché de nombreux pays du Sud. Compte tenu de son poids économique, ces évolutions restent asymétriques ; le rôle de la Chine dans le commerce des pays de ces régions a augmenté, mais leur place dans le commerce extérieur chinois a peu varié.

Tableau 4 – Polarisations sectorielles de la Chine en 2007

En % du total mondial	Valeur ajoutée	Exportations
Industrie agroalimentaire	14,3	3,5
Tabac	51,4	0,9
Textile	36,7	24,6
Habillement	28,7	35,3
Cuir chaussure	39,1	38,0
Papier	12,9	3,0
Chimie	3,5	4,4
Caoutchouc et plastique	18,3	10,8
Sidérurgie métallurgie	36,3	6,9
Produits métalliques	9,4	15,1
Équipement mécanique	15,9	8,9
Informatique	3,9	31,2
Équipement électrique	30,8	16,8
Radio, télévision communication	7,2	21,1
Équipement de précision	5,1	8,3

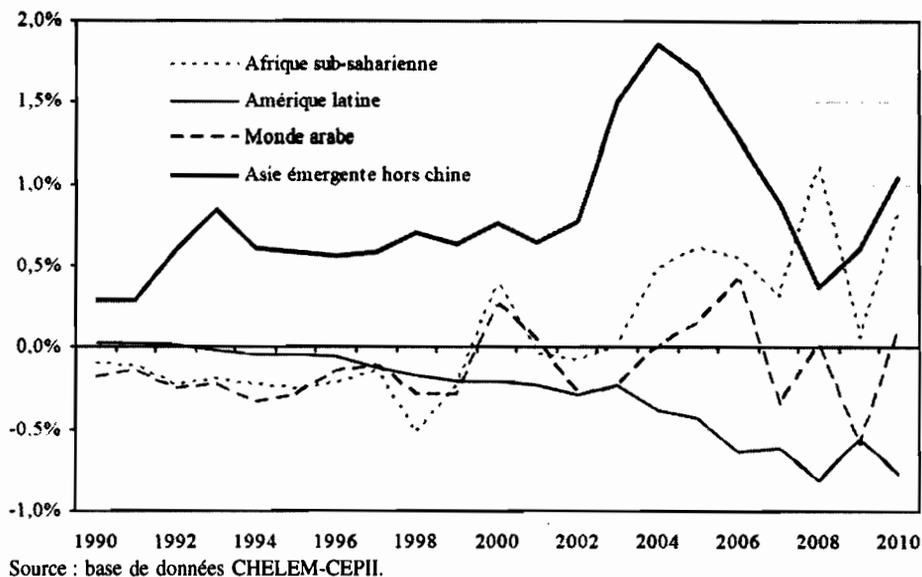
Sources : ONUDI dans CEPAL 2012 et base de données CHELEM-CEPII.

Les échanges Chine-Sud

Les autorités chinoises évoquent souvent le caractère « gagnant-gagnant » de leurs échanges avec les pays du Sud, en soulignant que la Chine importe davantage qu'elle n'exporte. Si cette affirmation est juste en moyenne, les situations des différentes régions en développement sont différenciées et évoluent. Tous produits confondus (figure 4), le solde des échanges commerciaux avec la Chine est positif pour l'Asie émergente, il fluctue pour l'Afrique Subsaharienne et le monde arabe (Afrique du Nord et Moyen-Orient) et il est de plus en plus déficitaire dans le cas de l'Amérique latine¹¹. Dans le secteur manufacturier, l'évolution des soldes bilatéraux est également contrastée. Alors que l'Asie émergente dégage un excédent qui, après l'interruption de la crise, s'est redressé, toutes les autres régions dégagent des soldes de plus en plus négatifs, qui représentent entre 1,7 % (Amérique latine) et 3,1 % (Afrique) de leurs PIB respectifs.

11. Il existe de grandes divergences entre les statistiques chinoises et celles de ses partenaires, qu'explique pour partie le traitement de Hong Kong.

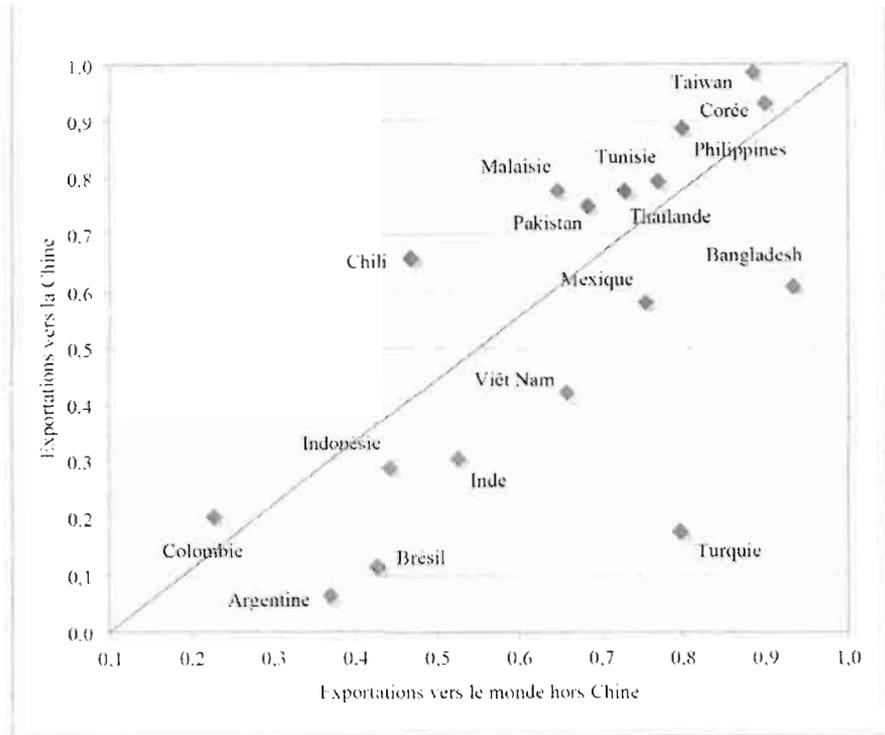
Figure 4 – Solde commercial avec la Chine, 1990-2010 (pourcentage du PIB)



L'impact différencié des échanges avec la Chine sur les balances commerciales des régions du Sud est lié à la nature différente des échanges. Le commerce intra-branche prédomine avec l'Asie. Il représente désormais autour de 60 % des échanges en 2010, soit un taux similaire à celui du commerce intra-européen. Dans le cas de l'Amérique latine et de l'Afrique, les échanges intra-branche sont par contre très faibles, entre 5 % et 15 % du commerce bilatéral¹². Avec ces deux régions, la structure du commerce de la Chine est de nature Nord-Sud : la Chine importe des produits primaires et exporte des produits manufacturés. Cette pression de la demande chinoise s'exerce dans les échanges bilatéraux avec la plupart des pays du Sud, comme l'illustre la place relative des produits manufacturés dans les exportations des pays émergents, respectivement, vers la Chine et hors Chine en 2010 (figure 5). Alors que la part des produits manufacturés représente 80 % des exportations de la Turquie vers le monde hors Chine en 2010, elle n'est que de 20 % pour les exportations vers la Chine. Pour Pékin, la Turquie apparaît ainsi comme un exportateur de produits miniers. On peut faire le même constat à propos du Brésil et de l'Argentine, où la part des produits manufacturés est quatre à six fois moins élevée vers la Chine que vers le reste du monde. Cette primarisation caractérise également l'Inde ou l'Indonésie. Entre 2000 et 2010, la primarisation des relations avec la Chine s'est accentuée dans les cas de la Turquie, du Brésil, de l'Argentine, de l'Inde et de l'Afrique du Sud.

12. L'indicateur $GL = 1 - [\Sigma(X_i - M_i) / \Sigma(X_i + M_i)]$, où M_i représente les importations du produit i et X_i les exportations du produit i , est calculé ici à partir d'une désagrégation du commerce mondial en 72 postes (Source des données : CHELEM-CEPII)

Figure 5 – La primarisation des échanges avec la Chine : part des produits manufacturiers dans les exportations vers la Chine et vers le monde hors Chine en 2010



Source : base de données CHELEM-CEPII.

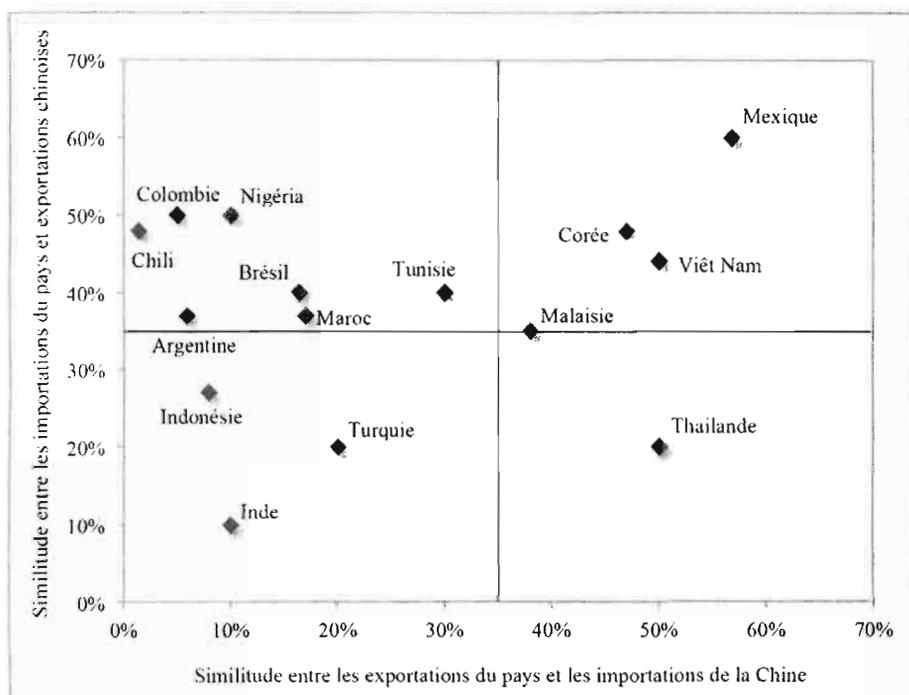
Le degré de complémentarité et de concurrence avec la Chine peut être apprécié en comparant les structures d'importation et d'exportation avec celles de la Chine. Par exemple, lorsque les produits exportés par un pays du Sud répondent à une forte demande chinoise, il y a gain à court terme pour le Sud. Lorsque ces produits sont importés par la Chine et le Sud, la demande chinoise tire les prix et risque de réduire le revenu au Sud. Lorsque le Sud et la Chine sont concurrents, il y a perte pour le Sud et lorsque le Sud importe des produits exportés par la Chine, il bénéficie de la baisse des prix induite par la compétitivité chinoise. La figure 6 représente ces deux derniers effets en utilisant l'indicateur de similitude développé à partir des travaux de Linnemann [1966]. Il indique la « distance » entre deux structures commerciales, mesurée par le cosinus de l'angle entre les vecteurs représentant les structures d'exportation (et d'importation), qui varie entre 0 (dissemblance totale) et 100 (similarité totale)¹³. On trouve ici en abscisse et en ordonnée

13. Cet indicateur a été mesuré à partir de Comtrade (3 chiffres) pour les seuls produits manufacturés, soit 700 postes ici. Eik et Ejk sont la part des produits k dans les exportations totales du pays i (ou j)

$$Cos_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} \cdot E_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik} \cdot \sum_k E_{jk}}}$$

la proximité entre la structure des exportations chinoises et, respectivement, celle des exportations et des importations de ses partenaires commerciaux. Le croisement de ces indicateurs fait apparaître plusieurs groupes de pays, dont deux principaux : le premier rassemble le Mexique et l'Asie de l'Est (Corée, Vietnam, Thaïlande, Malaisie) qui ont des structures d'exportation proches de la Chine ; le second rassemble les pays latino-américains, le Nigeria et l'Indonésie. Ces pays ont des structures d'exportation plus éloignées de celle de la Chine et il existe une certaine similitude entre leurs importations et les exportations chinoises. Ils apparaissent donc plutôt complémentaires que concurrents de la Chine.

Figure 6 – Degré de similitude des structures commerciales (2010)



Source : base de données CHELEM-CEPII.

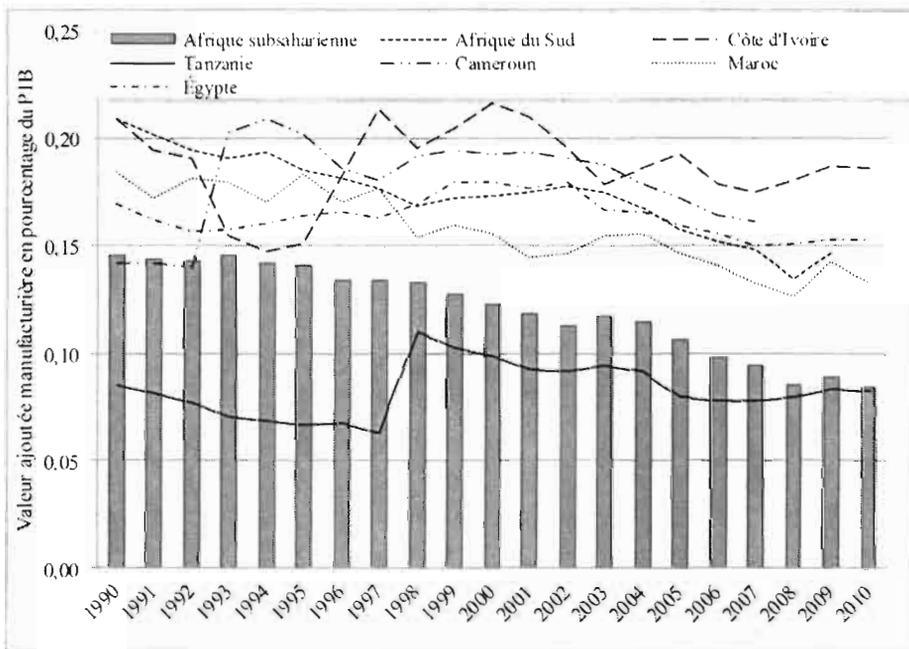
L'Afrique subsaharienne

Le continent africain demeure un partenaire modeste pour la Chine, mais selon les statistiques douanières chinoises, c'est avec lui que les échanges progressent le plus vite. Ceux-ci ont été multipliés par douze entre 2000 et 2012. La part du débouché chinois dans les exportations varie selon les pays (30 % pour le Togo ou le Bénin, moins de 5 % pour le Burkina Faso). Si les exportateurs de pétrole (Angola, République du Congo, Guinée Équatoriale, Nigeria, Soudan, Tchad) ou de produits miniers (République démocratique du Congo, Mauritanie, Zambie) dégagent un excédent sur la Chine, tous les autres pays sont déficitaires. Dans la plupart des pays africains, les exportations chinoises ne concurrencent pas

directement des fabrications locales et se substituent à des produits européens ou japonais. Mais lorsqu'elles concurrencent des fabrications africaines, industrielles ou artisanales, elles les mettent en grande difficulté [Gebre-Egziabher, 2009].

Cependant, la Chine exporte en Afrique surtout des biens intermédiaires et des équipements. Ces équipements se substituent à des importations du Nord et leur compétitivité diminue le coût de l'investissement. La place de l'Afrique dans les exportations chinoises augmente avec le niveau de sophistication des produits exportés et le marché africain sert de terrain d'essai pour les équipementiers chinois. Si l'Afrique n'absorbe qu'un pourcentage minime des exportations chinoises d'habillement, elle importe par exemple 20 % des exportations chinoises de tissus en coton. Inconnues en Europe, les motocyclettes et les automobiles de marques chinoises ont déjà fait leur apparition sur les routes africaines. Dans les télécommunications, l'Afrique, désormais le second marché mondial de la téléphonie mobile, a servi de tremplin à ZTE et Huawei.

Figure 7 – Le poids de l'industrie dans les économies africaines, 1990-2010



Sources : base de données *World Development Indicators*, Banque mondiale.

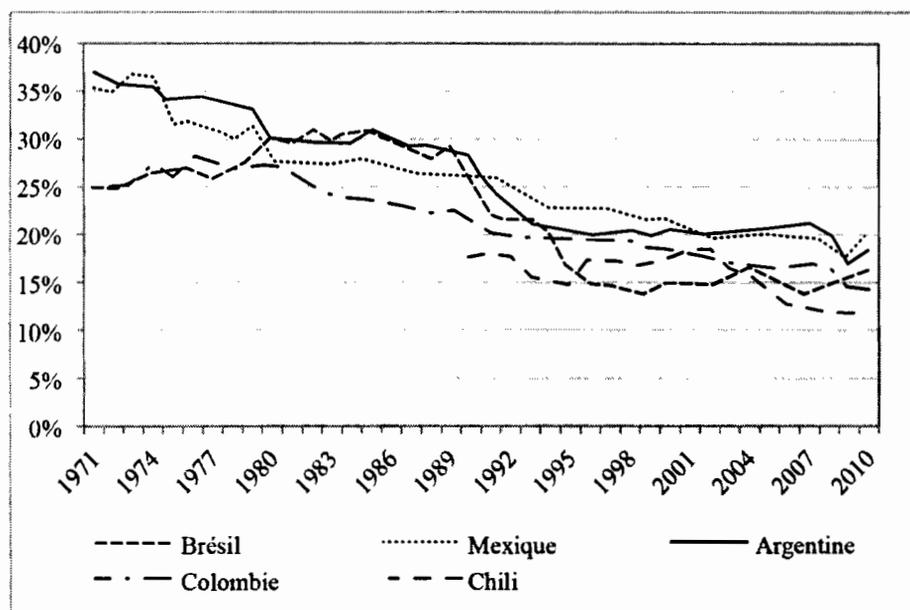
Il est abusif d'imputer directement à la Chine les difficultés de l'industrie africaine. Elle est d'abord la victime de la mise en application trop mécanique des programmes d'ajustement engagés à partir des années 1980 qui, en abaissant les protections tarifaires, ont ouvert les pays africains à la concurrence internationale, notamment chinoise. Cependant, si l'accélération de la croissance africaine est pour partie due au dynamisme de la demande chinoise de matières premières,

ce surplus de croissance est biaisé en faveur du secteur primaire. On observe déjà une baisse de la contribution du secteur manufacturier en Afrique. La demande chinoise contribue ainsi à renforcer la primarisation des économies africaines et la compétitivité industrielle chinoise a été, jusqu'à présent, un obstacle supplémentaire à leur diversification industrielle.

L'Amérique latine

En 1980, l'industrie latino-américaine produisait deux fois plus que la Chine. En 2000, le niveau d'industrialisation de la région était encore deux fois supérieur, avec une valeur ajoutée manufacturière par tête de 627 \$ contre 350 \$ en Chine. En 2010, la production industrielle chinoise est devenue trois fois plus importante que celle de l'Amérique latine.

Figure 8 – Le poids de l'industrie en Amérique latine 1971-2010
(VA manufacturière/PIB)

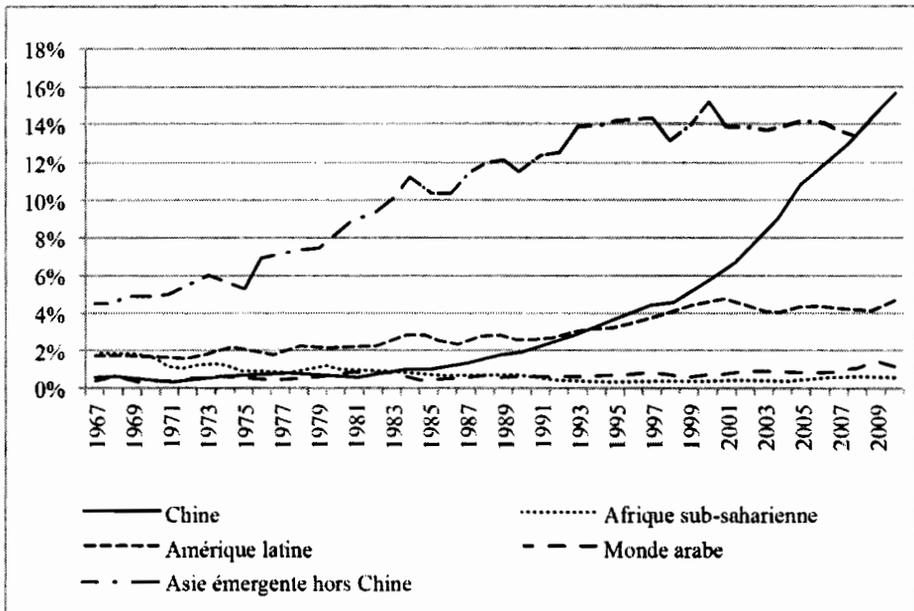


Source : base SIM.

La part de l'industrie régionale dans la production mondiale oscille autour de 6 % depuis 1980 et elle atteint 6,3 % en 2010. Elle est dominée par le Brésil qui assure la moitié de la production totale en valeur et le Mexique qui en assure près d'un tiers. On observe un processus de désindustrialisation précoce en Argentine, depuis les années 1970, et au Brésil depuis la fin des années 1980 (figure 8). Cette industrie était peu internationalisée, à l'exception du Mexique. Le ratio exportation/valeur ajoutée était en moyenne de 12 % en Argentine, de 21 % en Colombie et de 22 % au Brésil pendant les années 1990 ; il augmente depuis, mais lentement

(voir supra, tableau 3). Sur le marché mondial des produits industriels, la place de l'Amérique latine a longtemps stagné autour de 2 % et, après avoir atteint 4 % dans les années 1990, elle n'a plus évolué dans les années 2000 (figure 9). Cette évolution apparaît partiellement décalée de l'expansion commerciale chinoise. La part de l'industrie dans les exportations du Brésil décroît en effet depuis 20 ans, de 60 % en 1993 à 38 % en 2010, et elle stagne en Argentine (autour de 30 %) et au Chili (autour de 45 %, après une forte chute) pendant cette période. Dans ces pays, la reprimarisation débute donc avant que la Chine ne devienne une puissance industrielle.

Figure 9 – Part des exportations mondiales de produits manufacturés

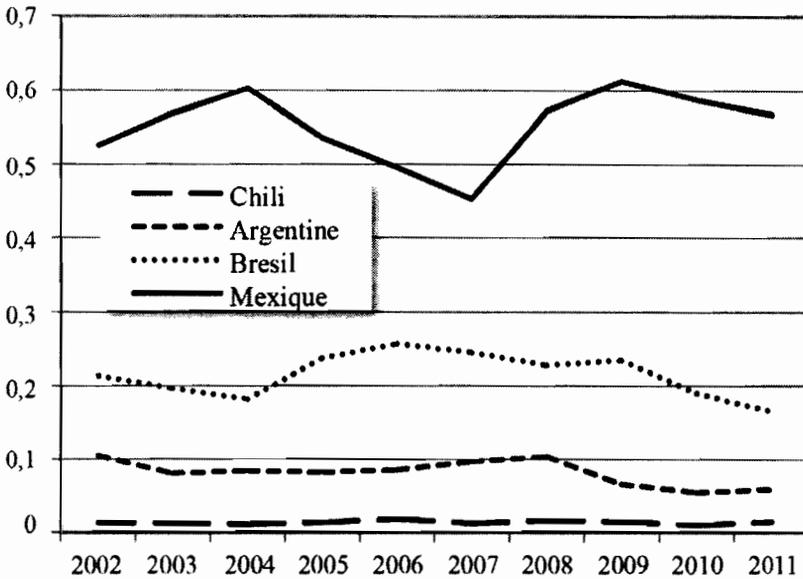


Source : base de données CHELEM-CEPII.

Pour mesurer la concurrence exercée par la Chine sur les marchés tiers, on compare le degré de similitude de leurs structures d'exportation dans le secteur manufacturier. L'indicateur de Linnemann montre qu'au cours de la dernière décennie les exportations mexicaines sont les seules qui entrent en concurrence avec les exportations chinoises. Celles des autres grands pays sont différentes de celles de la Chine (figure 10). Ce résultat suggère que dans ces cas la stagnation des exportations manufacturières ne peut pas être directement attribuée à la poussée des exportations chinoises. Au Mexique par contre, certains cas de relocalisation de production en Chine ont été signalés (Phillips, Black et Decker, Sanyo) et des études sectorielles concluent que la concurrence de la Chine sur le marché américain est une des causes des diminutions d'emploi dans le secteur électronique [Jenkins, Peters, Moreira, 2008]. De plus, les exportations d'Amérique centrale qui avaient bénéficié de l'Initiative des Caraïbes pour

s'engager dans l'habillement n'ont pas résisté à la concurrence chinoise depuis la libéralisation des échanges textiles en 2005. On retrouve ici des conclusions identiques à celles d'autres études utilisant différentes méthodologies [Jenkins, Peters, Moreira, 2008 ; Lall, Weiss, 2005].

Figure 10 – Degré de similitude entre les exportations manufacturières Chine/Amérique latine



Source : calcul à partir de la base de données United Nations COMmodity trade statistics (Comtrade) à 4 chiffres – soit 1 250 postes, dont 990 pour l'industrie.

Sur le plan bilatéral, la Chine est devenue le premier partenaire commercial de la plupart des pays du cône Sud depuis 2009, précédant les États-Unis dans la plupart des pays, et sa position se renforce au Mexique et en Amérique centrale [Ares, Deblock, Lin, 2011]. Le poids des importations chinoises dans la consommation apparente – production plus importations moins exportations – demeure encore modeste en Amérique latine, même si sa progression est rapide [Osvaldo Rosales, 2011]. Entre 2005 et 2010, il a doublé au Brésil (de 1,1 % à 2,2 %) et en Colombie (de 1,3 % à 2,9 %), mais c'est au Mexique que la consommation apparente de produits chinois est la plus forte : de 3,3 % à 6,4 % entre 2005 et 2010. C'est par le biais des exportations que la Chine exerce l'influence la plus puissante sur l'évolution de l'industrie manufacturière en Amérique latine. La comparaison des relations commerciales de l'Amérique latine avec, d'une part, la Chine et, d'autre part, l'ensemble Union européenne et États-Unis en 2010, montre par exemple que ce dernier ensemble importe proportionnellement beaucoup plus de produits industriels (60 % de ses importations) que la Chine (30 %). Si elle ne

l'a pas déclenchée, la demande chinoise oriente la spécialisation commerciale et nourrit le processus de primarisation de nombreux pays de la région. À l'effet volume de cette demande, s'ajoute un effet prix. Ce mouvement s'est accentué depuis 2000 et il est particulièrement marqué dans les cas du Brésil et de l'Argentine, où les produits primaires et agroalimentaires constituent, respectivement, 89 % et 94 % des exportations vers la Chine, alors qu'ils ne représentent que 57 % et 63 % de leurs exportations vers le reste du monde.

À l'exception du Mexique, qui se trouve en confrontation directe avec les exportations industrielles chinoises, la concurrence entre l'Amérique latine et la Chine sur les marchés tiers augmente peu et, au contraire, « la spécialisation commerciale de l'Amérique latine pourrait devenir plus complémentaire que concurrentielle avec la Chine à long terme » [Jenkins, Peters, Moreira, 2008]. Cependant, cette complémentarité repose sur une relation asymétrique dans laquelle l'Amérique latine exporte des produits primaires et alimentaires, offrant « une illustration classique du commerce colonial entre régions en développement et industrialisées » [Lall, Weiss, 2005]. L'enjeu principal n'est donc pas la concurrence à court terme. La réelle menace exercée par l'industrie chinoise sur l'Amérique latine porte sur le renforcement, en cours, de l'orientation de ces économies vers des activités pauvres en progrès technique et son recul sur l'échelle de l'industrialisation.

L'intégration industrielle en Asie

Des complémentarités intra-industrielles dynamiques

La part de l'Asie de l'Est et du Sud-Est dans les importations mondiales de produits manufacturés a considérablement augmenté depuis 1990, passant de 23 % à 36 % (tableau 5). Mais cette progression provient entièrement de la croissance de la part de la Chine, qui passe de 2 % à plus de 15 %. La montée de l'Asie dans le commerce mondial s'explique par la croissance des échanges industriels en Asie et la réorganisation des systèmes productifs de la région autour de la plateforme chinoise. En conséquence, l'intégration régionale augmente et le poids de la Chine dans les exportations hors Asie devient prépondérant. La part de l'Asie de l'Est (hors Chine) dans les importations du reste du monde chute de 17 % à 12 % ; simultanément, la part de la Chine dans les importations du reste du monde augmente de 1 % à 15 %, alors que les deux tiers des importations de produits manufacturés chinoises proviennent d'Asie. La dynamique de la demande chinoise profite aux grands pays (Japon, Corée, Taïwan), mais aussi aux producteurs de l'ASEAN (Association of South East Asian Nations). Les parts de la Thaïlande et de la Malaisie dans les importations chinoises ont progressé, respectivement, de 0,2 % à 3 % et de 0,5 % à 4,4 % depuis 1990. La Corée et les pays de l'ASEAN ont réussi à s'appuyer sur la Chine pour renforcer leur position mondiale.

Tableau 5 – Structure des importations de produits manufacturés (pourcentages)

Importateur Exportateur	Monde		Asie de l'Est et du Sud-Est		Reste du monde		Chine
	1990	2010	1990	2010	1990	2010	2010
Asie Est et S E	22,7	36,1	49,8	67,2	18,2	27,1	63,2
Chine	1,8	15,6	3,8	17,9	1,4	15,0	0,0
Japon	11,8	7,3	23,8	17,2	9,8	4,4	21,2
Corée du Sud	2,6	4,5	5,8	9,5	2,0	3,0	16,5
Taïwan	2,7	2,6	6,1	7,8	2,1	1,1	13,2
ASEAN	2,8	6,0	7,5	14,5	2,0	3,5	11,9
Malaisie	0,6	1,5	1,9	3,7	0,4	0,9	4,4
Thaïlande	0,5	1,4	1,1	3,2	0,4	0,9	3,0

Source : base de données CHELEM-CEPII.

En Asie, comme ailleurs, les importations de produits chinois ont connu une forte augmentation entre 2000 et 2010. Leur part dans la consommation apparente de biens manufacturés a également progressé très vite et atteint, par exemple, 8 % en Indonésie et en Malaisie. Plus rapide qu'en Amérique latine, cette augmentation ne se traduit cependant pas par une invasion de produits chinois, car ces pays disposent d'une industrie assez résistante qui, même si les barrières tarifaires ont diminué, reste protégée par des barrières non tarifaires [Ando, Obashi, 2009]. Le tableau 6 montre que si les importations chinoises dominent partout dans le secteur textile, elles sont désormais plus concentrées sur les produits électroniques et les biens intermédiaires, notamment en raison de l'intégration industrielle régionale dans ces secteurs.

Les pays de l'Est et du Sud-Est asiatique ont suivi des processus d'industrialisation différents. Alors que les premiers sont peu ouverts aux IDE, l'industrialisation du Sud-Est asiatique a en partie reposé sur les IDE, d'abord japonais et américains dans l'électronique. À partir des années 1990, les investisseurs étrangers ont intégré la Chine dans leurs stratégies en commençant par y implanter les activités d'assemblage. Mais la croissance des IDE en Chine n'a pas marginalisé l'ASEAN. Comme le montre Athukorola [2011] à partir d'un modèle de gravité, l'investissement dans l'ASEAN évolue dans le même sens que l'investissement en Chine. Ces vagues d'investissements ont construit une division régionale du travail particulièrement sophistiquée dans la filière électronique, le « circuit intégré asiatique » [Chaponnière, 2004]. Désormais, près de la moitié des échanges intra-régionaux de produits manufacturés s'effectue dans cette filière. Une « fonderie » coréenne fabrique des tranches de silicium envoyées à Singapour où elles sont découpées en

Tableau 6 – Les importations de produits manufacturés chinois en Asie en 2010
(pourcentages)

		Textile habillement	Biens intermédiaires	Mécanique et transport	Produits électriques et électroniques	
Répartition des importations en provenance de Chine	Corée du Sud	10	30	12	47	100
	Indonésie	12	27	26	35	100
	Malaisie	7	24	17	52	100
	Philippines	13	35	12	39	100
	Thaïlande	8	31	17	44	100
	Vietnam	20	30	23	27	100
Part des produits chinois dans les importations totales	Corée du Sud	55	17	15	36	27
	Indonésie	42	15	17	36	22
	Malaisie	51	15	15	19	18
	Philippines	47	14	9	12	13
	Thaïlande	44	15	12	25	19

Source : base de données CHELEM-CEPII.

tranche et testées ; les puces seront ensuite assemblées aux Philippines et montées en Chine sur des circuits qui seront exportés vers la Thaïlande, où ils seront insérés dans des lecteurs de disques durs expédiés en Chine pour être montés dans un ordinateur dont l'écran aura été fabriqué à Taïwan, etc.

Le tableau 7 montre la place désormais centrale de la Chine dans la filière électronique en Asie. La Corée, Taïwan et la Malaisie y exportent la moitié de leurs composants. Le Vietnam n'était en 2000 qu'un modeste exportateur de composants, mais sa situation a évolué rapidement depuis l'entrée en production de l'usine d'Intel, qui dirige une partie de sa production vers la Chine. Au cours de la même période, la part de la Chine dans les importations mondiales de produits électroniques « finals » (hors composants) est passée de 7 % à 30 %.

Le renouvellement et l'extension de la division du travail en Asie placent la Chine au bout des chaînes productives. Une part importante de la valeur ajoutée des produits finals qu'elle exporte est produite dans d'autres pays. En s'appuyant sur les déclarations des entreprises, He et Zhang [2008] ont montré que la moitié des exportations coréennes, singapouriennes, malaisiennes et thaïlandaises vers la Chine était constituée de demi-produits que la Chine assemble puis exporte vers

Tableau 7 – La Chine dans les échanges de composants électroniques en Asie

	Part de la Chine dans les exportations d'Asie			Part de l'Asie dans les exportations chinoises		
	2000	2010		2000	2010	
	Pourcentages	Pourcentages	USD milliards	Pourcentages	Pourcentages	USD milliards
Corée du Sud	10	48	21,3	4	22	6,0
Taïwan	9	47	28,2	2	16	5,9
Asean	4	38	27,5	1	7	3,6
Indonésie	4	17	0,2	1	8	0,1
Malaisie	5	45	19,0	1	8	2,0
Philippines	3	25	4,8	1	5	0,6
Thaïlande	8	31	3,3	2	7	0,7
Vietnam	1	40	0,1	0	11	0,1

Source : base de données CHELEM-CEPII.

les États-Unis et l'Europe. Plus récemment, une étude du KIEP [2012], fondée sur les statistiques chinoises, montre qu'un tiers seulement des exportations coréennes vers la Chine était destiné au marché chinois en 2011 ; ce pourcentage était de 27 % pour Taïwan, 78 % pour l'Allemagne et de 52 % dans le cas du Japon. Les exportations chinoises sont donc caractérisées par un lourd contenu en importations asiatiques et cette organisation de la production invite à relativiser les données commerciales, en attendant que les travaux en cours sur le « commerce en valeur ajoutée » se généralisent ¹⁴.

L'ajustement à la concurrence de la Chine

L'essor de la Chine s'est traduit par une augmentation des échanges à l'intérieur de l'Asie et des exportations, notamment chinoises, à l'extérieur. Les relations de complémentarité entre la Chine et le reste de l'Asie s'accompagnent cependant d'une concurrence intense sur le marché mondial. Si l'évaluation des pertes et des gains liés à l'expansion de la Chine est difficile, la question de l'ajustement à la concurrence chinoise concerne toutes les économies de la région. Son intensité dépend de la similitude des structures d'exportation, qui est calculée ici sur le marché américain (tableau 8). La Thaïlande est le pays dont les

14. Programme OCDE-OMC « Trade in Value Added » (TIVA).

exportations apparaissent les plus directement confrontées à celles de la Chine, avec un indicateur de 0,77. La concurrence s'intensifie entre la Chine et les NPI (Corée, Taïwan), en raison de la montée en gamme de l'industrie chinoise. Pour la même raison, mais avec un résultat inverse, la confrontation s'atténue avec l'Indonésie et le Vietnam qui demeurent spécialisés sur les secteurs traditionnels¹⁵ (habillement, chaussure).

Tableau 8 – Degré de similitude des structures d'exportation avec la Chine sur le marché américain

	2001	2008	2011
Corée	0,33	0,47	0,49
Taïwan	0,50	0,73	0,72
Indonésie	0,64	0,42	0,22
Malaisie	0,40	0,70	0,57
Thaïlande	0,55	0,77	0,79
Vietnam	0,20	0,42	0,27

Source : Calculs effectués à partir de la base de données USITC, CTCI niveau 3.

Dans tous les pays d'Asie, l'élévation du niveau de vie repose sur l'industrialisation et l'exportation a permis d'accélérer l'industrialisation. Mais ils ne disposent pas tous des mêmes ressources pour s'ajuster à la concurrence de la Chine sur les marchés extérieurs. Si la Corée et Taïwan bénéficient d'un niveau scientifique et technologique élevé pour monter en gamme et échapper à la pression de la Chine, ce n'est pas le cas de l'Indonésie, de la Thaïlande ou des Philippines. L'ajustement dépend cependant d'abord de l'investissement manufacturier et son évolution indique si l'ajustement privilégie « l'évitement » – laissez-passer la concurrence chinoise – ou le « dépassement » par la montée en gamme. Dans les pays de l'ASEAN, les entreprises étrangères ont peu contribué à la réorientation de l'offre vers des productions à plus forte valeur ajoutée et les investisseurs nationaux ont surtout été tentés par des activités plus rémunératrices, comme la finance, l'immobilier ou la distribution. En Malaisie, le taux de croissance du secteur manufacturier a ainsi été divisé par deux en moyenne depuis la crise asiatique et l'investissement privé a été divisé par trois¹⁶. Les revers sur le marché mondial des produits manufacturés et la bonne tenue des cours expliquent la « reprimarisation » des exportations et la poursuite de la croissance du revenu/habitant malgré le recul du poids de l'industrie dans le PIB. À l'opposé, la Corée

15. L'entrée du Vietnam dans l'électronique ne se voit pas des États-Unis, en raison notamment de la division du travail en Asie dans ce secteur.

16. De 33 % du PIB en 1996 à 12 % en moyenne entre 2000 et 2012.

n'a pas eu d'alternative à la montée en gamme face à la Chine. La FBCF dans le secteur manufacturier a augmenté de 6 % à 8 % du PIB entre 2000 et 2011 et la Corée y investit près de 100 milliards de dollars ; par ailleurs, elle consacre 3 % du PIB à la Recherche et développement. La Chine est la première destination des investissements industriels coréens à l'étranger et plus de 20 000 entreprises coréennes y sont présentes. Ces investissements ont façonné une division du travail dynamique dans laquelle la Corée exporte des biens intermédiaires et des demi-produits, incorporés dans des produits souvent destinés à l'exportation. La Corée est le pays asiatique qui a le plus tiré profit de l'émergence chinoise. Elle est le deuxième exportateur vers la Chine après le Japon et dégage un excédent plus important que ce dernier. Depuis 2000, la part du secteur manufacturier dans le PIB coréen a augmenté (de 24 à 28 %). Mais ce modèle d'ajustement à la Chine semble atteindre ses limites, car, d'une part, les entreprises chinoises, dont les filiales étrangères, fabriquent sur place un pourcentage croissant de leurs besoins et, d'autre part, les entreprises coréennes s'intéressent de plus en plus à la demande intérieure chinoise.

Conclusion

Aucun observateur des années 1980 et du début des années 1990 n'avait anticipé le rythme et l'échelle d'industrialisation de la Chine, ni son expansion dans le commerce mondial. À la fin des années 1980, le « prochain » géant asiatique présenté par Amsden [1989] était... la Corée du Sud ! Aujourd'hui, la vision conventionnelle annonce la prééminence de la Chine sur l'économie mondiale d'ici deux décennies, suivie ensuite par l'ascension de l'Inde. Ces extrapolations doivent être relativisées, comme le rappellent les précédentes prévisions des économistes, célébrant la supériorité du Ghana et du Pakistan sur la Corée dans les années 1960 et les superpuissances japonaise ou soviétique dans les années 1970-1980. Néanmoins, l'expansion chinoise est une réalité qui transforme la structure de l'économie mondiale et influence les trajectoires d'industrialisation du Sud. Certaines tendances apparaissent. L'expansion de la Chine élargit l'économie mondiale, en particulier la demande mondiale, et provoque un renforcement de la division internationale du travail et, donc, de la spécialisation des pays du Sud. À court et moyen terme, la croissance industrielle chinoise accentue la différenciation des structures productives entre les pays du Sud et favorise le retour du « Tiers-monde ». En effet, pour un ensemble de pays, les perspectives d'amélioration du revenu s'inscrivent dans la revitalisation du commerce Nord-Sud. Comme dans l'ancien Tiers-monde, l'avenir de leurs économies s'inscrit dans une reprimarisation, ou une accentuation de la spécialisation primaire et non dans le renforcement du secteur industriel et le progrès technique. Simultanément, les pays dont l'industrie est plus avancée sont contraints d'accélérer leur développement industriel pour faire face à la pression concurrentielle de l'industrie chinoise. Au Sud, écarts d'industrialisation et divergences de trajectoires s'accroissent. À moyen ou long terme, la hausse des salaires et l'épuisement du réservoir de

main-d'œuvre en Chine créeront-ils des opportunités nouvelles d'industrialisation au Sud ? L'inéluctable poursuite de l'augmentation du coût du travail en Chine ouvrira sans doute des fenêtres de compétitivité dans les secteurs industriels intensifs en travail, comme le textile-habillement ou les produits en cuir, pour les pays situés derrière la Chine sur l'échelle des revenus. Après le passage de l'industrie chinoise à un stade supérieur, la voie sera plus dégagée pour l'industrialisation « low-tech », et peut-être même élargie par le surplus de demande de la Chine. La bonne tenue actuelle des exportations textiles du Cambodge illustre ce scénario. Mais, ensuite, la progression sur l'échelle de l'industrialisation par le passage à des secteurs à technologie plus sophistiquée deviendra très difficile en raison de l'avance accumulée par la Chine. Les formidables investissements en équipements, en développement technologique et en infrastructure réalisés en Chine érigent des barrières à l'entrée considérables dans les secteurs intensifs en capital et en technologie. Grâce à son échelle de production, l'économie chinoise dispose d'une capacité exceptionnelle à transformer des coûts fixes élevés en coûts unitaires faibles. De plus, l'éventuel rééquilibrage de l'économie chinoise vers le marché intérieur, en augmentant le poids de la Chine dans la consommation mondiale, renforcerait sa capacité à fixer les normes techniques des produits et la compétitivité de ses producteurs. Paradoxalement, le rattrapage économique en Chine devrait donc renforcer l'opposition Nord-Sud dans l'économie mondiale, entre un Sud à faible capacité technologique et un Nord dominant les activités technologiquement avancées, mais suivant une frontière déplacée situant la Chine au Nord.

Bibliographie

- AGLIETTA M., BAI G. [2012], *La Voie chinoise, capitalisme et empire*, Paris, Odile Jacob, 429 p.
- AMSDEN A. [1989], *Asia's Next Giant, South-Korea and Late Industrialization*, Oxford, Oxford University Press, 379 p.
- ANDO M., OBASHI A. [2009], "The Pervasiveness of Non-tariff Measures in ASEAN: Evidences from the Inventory Approach", Keio University working papers, 30 p.
- ARES M., DEBLOCK C., LIN, T.S. [2011], « La Chine et l'Amérique latine : le grand chambardement ? », *Revue tiers-monde*, n° 208, p. 65-82.
- ATHUKORALA P.C. [2011], "Growing with Global Production Sharing: The Tale of Penang Export Hub, Malaysia", paper for the International Conference on *Trade, Investment and Production Networks in Asia*, Leverhulm Center for Research on Globalisation and Economic Policy, Kuala Lumpur, University of Nottingham, 38 p.
- ATHUKORALA P.C., WAGLÉ S. [2011], "Foreign Direct Investment in Southeast Asia: Is Malaysia Falling Behind?", *ASEAN Economic Bulletin*, vol. 28, n° 2, p. 115-133.
- BAIROCH P. [1982], "International Industrialization Levels from 1750 to 1980", *Journal of European Economic History*, vol. 11, n° 2, p. 269-334.

- BARNETT S., BROOKS R. [2006], "What's Driving Investment in China", Washington, *IMF Working Papers*, n° 6/265, Tokyo, Regional Office for Asia and the Pacific, International Monetary Fund, 39 p.
- BUREAU OF LABOR STATISTICS (BLS) [2013], <http://www.bls.gov/home.htm>, (page consultée le 10 janvier 2013).
- CHAPONNIÈRE J.R. [2004], « L'électronique en Asie orientale, division internationale du travail et intensification des échanges », in TAILLARD C. (dir.), *Intégrations régionales en Asie Orientale*, Paris, Les Indes savantes, p. 201-217.
- CEPII [2012], *Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale (Chelem)*, banque de données sur abonnement : <https://chelem.bvdep.com> (page consultée le 20 décembre 2012).
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) [2012], People's Republic of China, article IV Country Report n° 12/195, Washington, 95 p.
- LINNEMANN H. [1966], *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 234 p.
- HARRIS N. [1986], *The End of the Third World, Newly Industrialising Countries and the Decline of an Ideology*, London, Penguin, 231 p.
- HE D., ZHANG W. [2008], "How Dependent is the Chinese Economy on Exports and in what Sense has its Growth been Export Led?", *Hong Kong Monetary Authority Working Paper*, n° 14, 17 p.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA (IBGE) [2012], www.ibge.gov.br (page consultée le 10 décembre 2012).
- INTERNATIONAL TEXTILE MANUFACTURERS FEDERATION (ITMF) [2012], *International Textile Machinery Shipment Statistics (ITMSS)*, vol. 35, CD Rom, Zurich.
- JENKINS R., PETERS E.D., MOREIRA M.M. [2008], "The Impact of China on Latin America and the Caribbean", *World Development*, vol. 36, n° 2, p. 235-253.
- JUDET P. [2005], *Le Tiers-monde n'est pas dans l'impasse*, Paris, Charles Léopold Mayer, 115 p.
- JUDET P. [1981], *Les Nouveaux Pays industriels*, Paris, Éditions ouvrières, 162 p.
- KAPLINSKY R., ZHANG J. [2012], "The Impact of China on Low and Middle Income Countries' Export Prices in Industrial-Country Markets", *World Development*, vol. 40, n° 8, p. 1483-1496.
- KOREA INSTITUTE FOR ECONOMIC POLICY (KIEP) [2012], *20 Years of the Korea-China Economic Relationship: Retrospect and Prospect*, Seoul, KIEP, 21 p.
- LALL S., WEISS J. [2005], "China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", Oxford, University of Oxford, Queen Elizabeth House, *Working Paper Series*, n° 120, 47 p.
- LALL S., LABALADEJO M. [2004], "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?", *World Development*, vol. 32, n° 9, p. 1441-1466.
- MADDISON A. [2001], *L'Économie Mondiale, une perspective millénaire*, Paris, OCDE, 400 p.
- MANYIKA J., SINCLAIR J., DOBBS R., STRUBE G., RASSEY L., MISCHKE J., REMES J., ROXBURGH, C., GEORGE K., O'HALLORAN D., RAMASWAMY S. [2012], *Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*, Atlanta, Ga., McKinsey Global Institute, McKinsey Operations Practice, 170 p.
- MOREIRA M.M. [2007], "Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America?", *World Development*, vol. 35, n° 3, p. 355-376.

- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (OCDE) [2012], <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics> (page consultée le 7 décembre 2012).
- ROSALES O. [2011], "Trade Competition from China – The impact of Chinese exports on four countries in the region", *Quarterly Americas*, vol. 6, n° 1, s.p. : <http://americasquarterly.org/Rosales> (page consultée le 10 juin 2014).
- SACHS I. [1987], « Les stratégies de développement asiatiques », in EMMERIJ L. (dir.), *Les Politiques de développement et la crise des années 80*, Paris, OCDE, 197 p.
- GEBRE-EGZIABHER T. [2009] "The Developmental Impact of Asian Drivers on Ethiopia with Special Emphasis on Small Scale Footwear Producers", *The World Economy*, vol. 32, n° 11, 25 p.
- UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS [2012], <http://comtrade.un.org/db/> (page consultée le 7 décembre 2012).
- UNION DES BANQUES SUISSES (UBS), *Prix et salaires dans le monde*, éditions de 1985 à 2012.
- WORLD BANK [2012], *China 2030, Building a Modern, Harmonious and Creative Society*, Washington D.C., The World Bank, 468 p.

La politique de transition vers une industrie des TIC sobres en carbone en Chine

*Dai Yue Huang**, *Chao Liu***, *Gilles Puel****

La mise en place d'une gouvernance pour produire un régime global en matière climatique se heurte à de nombreuses difficultés et met en lumière des rapports de force entre pays développés, pour qui une consommation « verte » ou sobre implique une restriction d'accès au marché, et les pays du Sud, qui affirment ne devoir réduire leurs gaz à effet de serre (GES) que lorsqu'ils auront atteint un niveau de développement suffisant. L'État chinois a longtemps défendu cette approche, devenant l'« usine du monde », avec des conséquences désastreuses en matière environnementale suscitant une réprobation internationale, mais aussi intérieure.

Face à cette double pression protectionniste et environnementaliste, la Chine tente de mettre en œuvre une politique de développement durable cohérente avec sa stratégie de développement. Son 11^e plan quinquennal (2006-2010) a donné la priorité aux économies d'énergie, à la réduction de l'intensité énergétique et à l'utilisation de sources d'énergie renouvelables [Lacour, Simon, 2012]. Le 12^e plan (2011-2015) fixe l'objectif beaucoup plus ambitieux de modifier le modèle de croissance en privilégiant un double rééquilibrage géographique et social interconnecté à un *upgrading* et à un « verdissement » de ses entreprises. Ainsi, l'État chinois a décidé d'organiser la transition vers une industrie des technologies de l'information et de la communication (TIC) à faible impact environnemental et de faire de Chongqing, métropole du Sud-Ouest, le modèle territorial de ce nouveau modèle de croissance. La nouvelle zone de LiangJian¹ en est le laboratoire.

L'article présente les premiers pas de cette politique de transition et cherche à mettre en évidence les leviers et les freins à ce changement de modèle. La transition vers une industrie à faible empreinte écologique peut-elle devenir un

* Docteur en géographie et en aménagement, université de Toulouse et université de Chongqing.

** Professor of School of Power engineering, director of the Thermodynamics Research Institute, Chongqing University.

*** Maître de conférences HDR en urbanisme et aménagement, université de Toulouse/LEREPS.

1. Il n'existe en Chine que trois zones directement contrôlées par l'État. Les deux autres, situées à Tianjin (Binhai) et à Shanghai (Pudong), existent depuis 1990.

avantage compétitif pour la Chine ? Eu égard à la spécificité d'un secteur TIC mondialisé et largement régulé [Huang *et al.*, 2012], quels sont les effets du « paradigme » du développement durable dans les politiques publiques aux échelons national et local ? Enfin, quelle est l'originalité du modèle mis en œuvre à Chongqing par rapport aux modèles locaux de développement comme celui du Guangdong, et ce modèle est-il transférable ?

L'ensemble des données qui ont été utilisées pour cette synthèse ont été recueillies lors d'une étude empirique² en cours depuis 2008 et portant sur la construction d'un modèle incitatif à l'écoconception en direction des entreprises du secteur TIC en Chine. Dans ce contexte, les auteurs occupent la position de chercheurs embarqués comme experts dans le processus dirigé par le ministère des Investissements, de l'Industrie et de la Technologie de l'information (MIIT). Cette position au cœur de l'équipe de l'*Information Center* permet de pallier l'absence de données officielles et d'avoir accès aux documents de travail. Le groupe rassemble les parties prenantes du secteur TIC et des services concernés de l'État central. Sa mission est double : construire une plate-forme de données fiables et incontestables par les acteurs sur les statistiques en éco-information des entreprises TIC ; proposer, dans un deuxième temps, des scénarios de modèles incitatifs au développement des pratiques de l'écoconception. Depuis mars 2010, les auteurs ont ainsi participé aux travaux d'élaboration de la nouvelle réglementation concernant les modalités de perception et d'utilisation du fonds pour l'élimination des déchets électroniques. Chongqing est le terrain des enquêtes et des entretiens auprès des entreprises et autorités administratives.

Après un rappel des principaux enseignements de la littérature sur les rapports entre développement durable, territoire et TIC, ce papier analyse l'importance économique des TIC pour la Chine et expose la stratégie de développement du secteur conduite par l'État. Il présente ensuite le modèle de développement de Chongqing pour montrer qu'il s'insère dans une stratégie plus globale de l'État. Enfin, la dernière partie analyse l'originalité du modèle en mettant en exergue points forts et verrous.

Le développement durable, un levier de développement ?

Il peut sembler paradoxal de vouloir faire en Chine du développement durable un avantage dans la compétitivité mondiale, d'autant que la notion de « développement durable » fait converger des objectifs environnementaux et économiques,

2. Le projet a été financé par l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'énergie) et le MAE (bourse Eiffel du ministère des Affaires étrangères). Une thèse en cotutelle a réuni les deux universités de Toulouse et de Chongqing. L'étude s'est focalisée sur 68 grandes entreprises (64 chinoises et 4 étrangères) du secteur TIC, panel construit par le MIIT. Elle est structurée en deux parties : la première relève des éco-informations sur les producteurs, la seconde tente de mesurer leurs motivations et freins dans la transition énergétique. Il s'agit d'une enquête dynamique, lancée en 2009 dont les résultats ont été collectés jusqu'en décembre 2011. Les enquêtes en mandarin ont combiné questionnaires et entretiens approfondis avec des responsables d'entreprises [Huang *et al.*, 2012].

mais aussi sociaux, voire de gouvernance [Flipo *et al.*, 2012] souvent peu conciliables, surtout en s'appuyant sur une industrie des TIC fortement consommatrice de matières et d'énergie et qui fait souvent peu de cas du recyclage de ses produits : les images d'enfants chinois triant les déchets toxiques des TIC ont fait le tour du monde.

Développement économique, environnement et territoire

Dans la suite des travaux de Kuznets [1955], Beckerman [1992] établit une relation positive entre le développement économique et le développement durable : « Au final, le meilleur moyen – et sans doute le seul – d'atteindre un environnement décent dans la plupart des pays consiste à devenir riches. » [Beckerman, cité par Boutaud, Brodhag, Gondran, 2006, p. 28.]

À cette conception de la durabilité, dite faible, car centrée sur l'économie, s'est opposée une conception de la durabilité forte qui envisage l'environnement comme le support de toute activité humaine. Il n'est plus alors considéré comme un simple cadre de vie, mais comme un capital naturel limité en amont du cycle de production [Boutaud, Brodhag, Gondran, 2006].

Ces deux hypothèses s'opposent sur leur approche territoriale du développement durable : la première ne se vérifie que si l'environnement pris en compte est spatialement limité à un même territoire : plus on est riche, plus on porte attention à la qualité de son cadre de vie territorial ; la seconde élargit la perspective à l'échelle globale : plus la consommation de ressources est élevée, plus la pression exercée sur l'environnement est potentiellement forte et globale, et liée aux modes de consommation.

Ces oppositions posent la question des transferts territoriaux. Pearce, Markandya et Barbier [1989] évoquent la « durabilité importée ». Un territoire peut améliorer sa durabilité en transférant des externalités négatives (ex : déchets) ou en important (ex : exploitation de ressources « sales ») et ainsi construire sa durabilité aux dépens d'autres. Ce processus s'applique à toutes les échelles : entre local et régional, national ou régional et global. Cette analyse met en avant la durabilité du système global. Nijkamp, Lasschuit et Soeteman introduisent la notion de « sacrifices territoriaux », qui pose la question de la légitimité d'une non-durabilité d'un territoire donné au regard du développement durable d'un territoire plus large [1992]. Olszak [2012] se réfère au *pollution heaven*.

Le concept de « dette écologique » souligne le transfert de durabilité du Sud vers le Nord [Martinez-Alier, 1993, 2002]. Les auteurs de cette approche affirment que les biens vendus par les pays du Sud dans le cadre des marchés internationaux n'intègrent pas l'ensemble des coûts liés à la production, et notamment les coûts environnementaux. Gadgil et Guha, s'interrogeant dans le cadre d'un système-monde sur la juste part de nature que chacun peut consommer, opposent les « omnivores » qui consomment beaucoup et rejettent les déchets loin de leurs territoires, aux *ecosystem people* et aux réfugiés écologiques [Gadgil, Guha, 1995]. Cette

approche se décline elle aussi à l'échelle régionale et peut se compléter par une analyse opposant « riches » et « pauvres » [Wallenborn, Dozzi, 2007].

Les TIC, un problème environnemental en soi

D'une manière générale, le discours dominant affirme que les TIC œuvrent au développement durable bien que les études académiques soient parcellaires, contradictoires et donc peu concluantes [Berkhout, Hertin, 2001] et que l'industrie même des TIC représente une part importante et croissante des problèmes environnementaux du monde. En témoigne la forte régulation (normes, réglementations, labels...) du secteur initiée par les pays « consommateurs » de TIC et la mauvaise image de la Chine dans ce domaine.

Même si les études sur le sujet demeurent encore rares [Enertech, 2008], Gartner [2008], évalue à 2 % des émissions globales de gaz à effet de serre l'impact des TIC à destination d'un consommateur final. Cette estimation sous-estime la réalité, car elle exclut l'impact des dispositifs numériques embarqués.

La mesure statistique pose problème, car la plupart du temps elle est établie sur une base territoriale (nationale ou régionale) qui participe à la construction de représentations. « L'indicateur "intensité carbone" du PIB, par exemple, qui mesure le contenu en carbone d'une unité de valeur ajoutée, avantage les pays fortement tertiariés, qui n'ont conservé que les bureaux d'études sur leur territoire et consomment des biens qui seraient fabriqués ailleurs » [Flipo *et al.*, 2012]. L'économie chinoise est ainsi considérée comme particulièrement peu efficace, car consommant davantage de ressources pour une même quantité de valeur ajoutée, comparativement à une économie d'un pays développé. C'est oublier que nos modes de vie reposent sur la relocalisation d'activités polluantes au « Sud » et que l'analyse doit aussi se fonder à l'échelle globale sur des données agrégées. Il suffit à la Chine de ralentir l'exploitation des terres rares et de les importer de Malaisie pour améliorer son résultat ! Face à ces difficultés de mesure, Zuindeau propose de « [...] considérer tour à tour : les importations de ressources naturelles et leurs compensations éventuelles (physiques ou monétaires) ; les transferts d'externalités (exportations de déchets et pollutions transfrontalières) ou de sources d'externalités (industries polluantes) ; et enfin les conséquences territoriales variables de risques globaux (plus ou moins grande exposition géographique, plus ou moins grande vulnérabilité économique). » [2005, p. 16.]

La consommation environnementale des TIC est différenciée territorialement selon des effets de structure liés à la division internationale du travail et aux modes de vie ; trois postes peuvent être distingués : fabrication, consommation et recyclage.

Le plus impactant demeure celui de la fabrication, principalement localisée en Asie et surtout en Chine. Ainsi, 80 % des polluants sont émis lors de la fabrication pour un téléphone cellulaire comme pour un ordinateur portable, contre 20 % lors

de son utilisation. De plus, ce secteur est fortement consommateur de matières³ [Hagelüken, 2008] : 17 % du palladium, 66 % du tantale, 80 % du ruthénium... Or les gisements s'épuisent, la demande de terres rares s'accroît [Johnson *et al.*, 2007 ; Bihouix, de Guillebon, 2010] et les coûts d'exploitation menacent d'exploser. La Chine, qui possède l'essentiel des gisements connus, constitue des stocks stratégiques [Flipo *et al.*, 2012].

Cette situation renouvelle la problématique du recyclage des déchets de la filière qui, quoique marginal pour les gaz à effet de serre, tend à devenir un enjeu stratégique. Comment contrôler les flux, le recyclage et les reconquérir sur le secteur informel ?

Pour les pays développés, la part émise lors de l'usage des TIC est prépondérante [Breuil *et al.*, 2008] et, malgré des réglementations de plus en plus contraignantes, croît sans cesse à cause de nos modes de vie. Ainsi, l'usage des TIC représente 30 % de la consommation électrique non substituable d'un ménage en France [Enertech, 2008].

L'émergence du développement durable dans le secteur des TIC en Chine

Dans cet article, le secteur des TIC⁴ est limité aux activités de fabrication et de services à forte valeur ajoutée, sur la base de la définition de l'OCDE⁵.

Le poids du secteur TIC en Chine

Le poids des TIC dans l'économie nationale s'élève à environ 10 %, mais le total en valeur de ses exportations représentait en 2009 plus du tiers des exportations totales chinoises.

Les fabricants locaux (Lenovo, TCL, Huawei...) se sont développés en conquérant le marché chinois avant, dans un second temps, de commencer leur expansion mondiale. Ils ont alors dû surmonter un obstacle de taille : le respect des standards environnementaux des pays consommateurs comme les pays européens, les États-Unis, etc. Beaucoup d'efforts ont dû être réalisés en recherche et développement pour satisfaire ces standards.

Ainsi en 2001, le nombre de brevets déposés en Europe par les producteurs de TIC chinois a dépassé pour la première fois celui déposé aux États-Unis ; depuis, la différence est allée croissante. Le marché commun européen, avec sa

3. Sans évoquer les toxiques comme les phtalates ou les métaux lourds.

4. L'actuel standard de la classification des secteurs d'activités économiques nationales de la Chine a été publié, en 1994, sous le titre « Le standard de classification des secteurs d'activités économiques nationales », et a été renouvelé en mai 2002 (GTB4754-2002) pour une mise en œuvre à partir du 1^{er} octobre 2002.

5. Conception restrictive mais nécessaire pour les comparaisons internationales, qui englobe les secteurs producteurs de TIC (fabrication d'ordinateurs et de matériel informatique, de TV, radios, téléphone...), distributeurs de TIC (commerce de gros de matériel informatique...) et les secteurs des services de TIC (télécommunications, services informatiques, services audiovisuels...).

population de 450 millions d'habitants, est devenu le plus important et le plus dynamique pour les produits TIC chinois. Or, cette région économique reste un territoire où les restrictions commerciales et techniques sont les plus strictes comparativement au reste du monde. En effet, en 2002, l'Union Européenne a annoncé l'application des directives WEEE⁶ et RoHS⁷, qui influencent directement l'importation des produits TIC. La chambre commerciale de l'exportation des produits électrique et mécanique chinoise a estimé que le volume financier directement influencé par les deux règlements sur les produits électriques et électroniques s'élevait à 32 milliards de dollars US, soit 72 % des exportations du secteur vers l'Europe.

Comme les produits TIC fabriqués en Chine tiennent une place capitale dans le marché mondial, il est devenu stratégique et urgent pour les producteurs-exportateurs de « verdier » leurs produits et d'orienter leur recherche et développement selon les règlements européens les plus exigeants.

L'État a décidé d'organiser la transition vers une industrie des TIC à faible impact environnemental

Pour le gouvernement central, les produits TIC fabriqués en Chine doivent s'adapter aux standards internationaux, tout en augmentant leur compétitivité dans le marché global [Cao, 2004] ; c'est à cette condition que la Chine évoluera d'un grand pays de fabrication en un grand pays de création de produits TIC, et pourra espérer établir un nouvel environnement du marché pour le secteur des TIC à l'échelle mondiale.

L'État a donc entrepris d'organiser la mutation des pratiques de conception et de construire un système d'incitations. La nouvelle loi, Regulations on The recycling and Treatment of the Wastes of Electrical and Electronic Equipment (RRTWEEE) est devenue un projet prioritaire pour le gouvernement. Elle vise à mettre en place une réglementation sur la mise en œuvre de la responsabilité environnementale des producteurs afin de stimuler l'innovation des producteurs pour le marché chinois. Elle ne s'inscrit pas sur une *tabula rasa*. La plupart des lois, réglementations et normes ont été mis en œuvre au XXI^e siècle et couvrent presque tous les éléments du cycle de vie du produit TIC. Elles montrent l'implication récente à améliorer l'efficacité énergétique dans l'industrie.

La grande question demeure de pouvoir contrôler les industriels sur leur respect environnemental pendant le cycle de vie de leurs produits et surtout à la fin du cycle. En effet, notre étude a montré que beaucoup d'entreprises restent en retrait et que la réglementation nationale, peu appliquée, ne motive pas les producteurs pour le marché chinois. Même les entreprises chinoises qui respectent la

6. Directive 2002/96/EC of the European Parliament and of the Council of 27 January 2003 on waste electrical and electronic equipment.

7. Directive 2002/95/EC on the Restriction of the Use of certain Hazardous Substances in Electrical and Electronic Equipment (RoHS).

réglementation européenne pour les produits exportés n'adoptent pas toujours les mêmes pratiques pour le marché chinois [Huang *et al.*, 2012].

Aussi le gouvernement expérimente-t-il la politique de responsabilité élargie du producteur (REP) sur la fin du cycle de vie de leurs produits par des incitations financières. Le projet introduit trois modèles de responsabilité financière (forfaitaire, collective ou individuelle) selon le degré préalable d'implication du producteur⁸.

Mais ce système peine à s'imposer : résistance des producteurs travaillant pour le marché intérieur, contradiction avec d'autres priorités gouvernementales comme le développement de la consommation intérieure, obstruction des administrations locales qui ont d'autres objectifs que l'environnement et attitude peu favorable des consommateurs. Ces derniers préfèrent les produits les moins chers, sans se préoccuper des effets environnementaux. Dans le Guangdong, des milliers de petites entreprises ont, au mépris de tous les règlements, inondé les marchés chinois et mondial (Afrique, Amérique du Sud, reste de l'Asie) de téléphones contrefaits⁹ [Sun, 2012]. Quand le gouvernement central a lancé en 2010 une grande campagne de lutte contre ce phénomène (ces entreprises ne paient aucune taxe), le gouvernement local a réagi en modifiant la définition du téléphone contrefait devenu « produit brut d'innovation », une norme qui permet de préserver l'essentiel de cet écosystème et les emplois locaux.

Ces tensions, amplifiées par un effet de distance en raison de l'immensité de la Chine, entre le gouvernement central et les autorités locales s'inscrivent dans le cadre des questions traditionnelles de la gouvernance multiniveaux. « Entre les deux sphères (central et local) du pouvoir réel [...], il y a beaucoup d'administration, mais peu d'autorité » [Shue, 1988]. Le pouvoir central a périodiquement tenté de reprendre la main sur des gouvernements locaux qui tendent vers l'autonomie : si Shenzhen n'échappe pas à ce modèle [Mercier-Suissa, Ruffier, 2011], Chongqing a tissé depuis longtemps des rapports plus étroits avec Pékin et sa politique *top down*.

Chongqing cherche un nouveau modèle de développement¹⁰

Chongqing¹¹ se situe dans le Sud-Ouest de la Chine, loin des villes côtières, mais à la confluence de la rivière Jialing et du fleuve Yangtze, carrefour stratégique

8. La responsabilité forfaitaire consiste en un paiement selon la quantité de produits-déchets, sans activité de recyclage ou de réutilisation des déchets ; la responsabilité collective associe les producteurs pour les activités de recyclage des déchets ; enfin, la responsabilité individuelle implique que le producteur éco conçoive le produit et assure le recyclage des déchets.

9. Fabriqués près de Shenzhen (Huang Qiang Bei), peu chers, le plus souvent de grossières contrefaçons, ils représentent un tiers des téléphones vendus en Chine en 2011, mais aussi 3 millions d'emplois et 10 000 entreprises. Cet écosystème a connu son apogée en 2008, puis une crise en 2010 face au succès des smartphones et à la campagne d'inspection ; aujourd'hui, il est en pleine mutation.

10. La plupart des données sont issues de la thèse de Zhang [2013].

11. En 2012 l'agglomération compterait 10 millions d'habitants dont une moitié de population flottante. Chongqing, plus grande ville du monde, est un mythe construit de toutes pièces par les médias, qui ont confondu population urbaine et population de la région administrative, appelée Municipalité.

et important port en amont du long fleuve. Bénéficiant de cette situation, la ville a connu une première phase de développement quand les nationalistes l'ont choisie comme capitale provisoire. Elle est alors devenue l'une des plus importantes villes pour l'industrie lourde, assurant les bases de son développement industriel. De 1949 à 1997, la ville a perdu son importance économique et politique (Chengdu devenant la capitale décisionnaire du Sichuan).

Un modèle sous le contrôle du pouvoir central

En 1997, séparée du Sichuan, Chongking devient l'une des quatre municipalités administrées directement par le pouvoir central. Ce choix s'explique tant par les avantages de sa situation géographique que par la volonté du pouvoir de mettre en avant sa politique de réduction des inégalités entre les Chinois côtiers et intérieurs. Sa renaissance devait servir de modèle de développement pour l'intérieur de la Chine.

Stratégiquement, l'Ouest doit compenser la baisse de l'attractivité des provinces côtières (en 2012, le salaire minimum y est de 1 050 yuans contre 1 500 à Shenzhen) et éviter les relocalisations d'activités vers les pays à faible coût de main-d'œuvre comme le Vietnam. « La mise en valeur de l'Ouest a une histoire de plus de dix ans. Elle a atteint, en partant d'un développement fondamental, un état idéal petit à petit. Le développement économique chinois est caractérisé par le développement de l'Ouest plus rapide que celui du Centre, et celui du Centre plus rapide que celui de l'Est. En tant que pionnier de l'Ouest, le développement de Chongqing fait ressortir cette tendance. » (Huang Qifan, maire de la municipalité de Chongqing, 8 novembre 2012.) Base manufacturière importante, sa production était destinée principalement à l'armée et jusqu'à une période récente, aux classes moyennes chinoises, avec 90 % de ses biens manufacturés vers le marché intérieur. Il n'est donc pas étonnant que son économie soit peu sensible au ralentissement mondial des échanges. « En 2008, lorsque la croissance de la Chine a sensiblement ralenti à seulement 9 %, le PIB de Chongqing a augmenté de 14,3 %, 5,3 points de plus que la moyenne nationale [Zhiyue, Gang, 2009, p. 42]¹². »

Cette politique, relancée en 2010 et intégrée au programme national *Go West*, a subi une inflexion avec le 12^e plan. Il s'agit alors non seulement de mettre à niveau, mais aussi de changer le mode de développement pour passer d'une économie tirée par les industries lourdes à une économie tirée par les services et l'industrie de la haute technologie, dans un cadre environnemental exemplaire ; le « nouveau moteur de croissance pour l'ouest de la Chine » doit tirer parti de ses avantages géographiques pour attirer les entreprises étrangères et faciliter l'intégration économique des régions occidentales de la Chine dans la mondialisation.

12. Sauf indication contraire, toutes les traductions dans le texte sont des auteurs.

Le gouvernement central investit des capitaux considérables pour améliorer les infrastructures de transport. Une chaîne logistique internationale, la « nouvelle route de la soie », relie l'Europe et l'agglomération en 13 à 16 jours (le chemin de fer international Chongqing-Xinjiang-Europe). Une « route de la soie électronique » avec un « port international d'information » et quatre aéroports sont prévus pour compléter le système. Le programme « One-Hour Economic Circle » structure les transports et l'organisation spatiale de l'industrie à l'échelle de l'agglomération (2007-2020). En mai 2012, 200 des 500 plus grandes entreprises mondiales sont installées à Chongqing, et parmi elles, la plupart des leaders du secteur TIC (voir tableau 1).

Mais il ne faut pas réduire ce modèle à une simple réplique, plus à l'Ouest, du modèle de développement du Shandong. L'État central ambitionne de faire de Chongqing l'interface entre le monde et son potentiel marché intérieur.

La montée en gamme dans l'industrie des TIC

Le développement (2010) de la nouvelle zone de Liangjiang (1 200 km²) est aujourd'hui l'élément clé de cette politique d'intégration dans le marché mondial. Résultats et objectifs annoncés sont impressionnants. Au premier semestre 2012, le PIB de la zone a atteint 72,5 milliards de yuans (18,4 % de hausse sur un an). La valeur du commerce extérieur a totalisé 55 milliards de yuans (2,6 fois plus que l'année précédente).

Partie intégrante de Liangjiang, le parc industriel high-tech de Chongqing Shuitu accueille une partie des entreprises du secteur TIC. En 2015, Chongqing vise à devenir la plus grande base de fabrication d'ordinateurs portables d'Asie (150 millions de machines/an soit le tiers du marché mondial, 1 milliard de yuans). L'industrie de l'électroménager (Haier, Gree et Midea) doit se déplacer en Chine occidentale. Les industries de l'électronique numérique complètent les activités de fabrication (par exemple, 30 millions d'imprimantes ont été produites en 2015).

La politique de montée en gamme concerne l'Internet mobile, la communication sans fil et l'Internet des objets. Chongqing doit devenir la plate-forme nationale pour la certification et le test des produits de communication, afin d'améliorer les chaînes de l'industrie en fonction des composants et des matériaux électro professionnels. L'objectif en 2015 est de produire entre autres, 2 millions de serveurs, 50 millions de téléphones IP et 100 millions de modules sans fil par an.

Enfin, Chongqing veut devenir le Cloud Computing Data Center Offshore le plus grand en Asie. Une zone spéciale couvre un terrain d'environ dix kilomètres carrés dans la zone de New Liangjiang. 600 milliards de yuans de revenus sont attendus en 2015. L'industrie des logiciels et des services d'externalisation associés devrait rapporter 180 milliards de yuans (10 % du total des recettes nationales de ces industries).

Tableau 1 – Les principales entreprises étrangères du secteur TIC installées à Chongqing

1998	Ericsson	Équipements de communication à micro-ondes
2006	Oracle	Filiale
2007	NTT DATA	Xiyong Microelectronic Industry Park
2009	Deloitte	Filiale
2009	Foxconn	Ordinateurs portables
2009	HP	Ordinateurs portables. Relocalisation de Singapour.
2009	APL	Centre de traitement
2009	Inventec	Ordinateurs portables
2010	Quanta	Ordinateurs portables
2010	CISCO	Équipement de communication
2010	ACER	Base de production et second siège social
2011	Pacnets	<i>Cloud computing</i>

Source : Zhang [2013], actualisé par les auteurs.

Freins et leviers

Si l'on analyse ce modèle de développement à l'aune de chacun des piliers du développement durable, le bilan est mitigé.

Sur le plan environnemental, l'image de Chongqing est désastreuse. Son passé industriel lui a valu le titre de « capitale des pluies acides » : depuis 1949, les arbres de la ville ont dû être replantés quatre fois. La situation a été un temps aggravée par les poussières des chantiers du processus de démolition-reconstruction que suivent les agglomérations.

Aujourd'hui, les autorités locales sont conscientes qu'il est nécessaire de rendre Chongqing attractive, car elles espèrent faire venir de la main-d'œuvre qualifiée ou empêcher celle qui est formée sur place de fuir vers les grandes villes côtières ou l'étranger. D'immenses progrès ont été réalisés ou sont programmés, comme la nouvelle zone de Liangjiang, composée pour moitié d'espaces verts et d'activités dites propres.

Mais la mise en œuvre de la transition a consisté d'abord, comme dans les autres provinces chinoises développées, à cacher la poussière sous le tapis et à relocaliser les activités les plus polluantes (cimenteries, aciéries, etc.) dans les villes environnantes avec la bénédiction d'autorités locales qui trouvent ainsi un moyen facile de s'enrichir, voire à imposer aux industriels de l'acier le respect de

normes de pollution dont l'application dépend de la volonté politique. Il ne faut donc pas s'étonner si à l'échelle de la Chine, les cartes des relevés de la pollution de l'air montrent une situation qui empire.

Deuxièmement, des mesures coercitives ont banni le chauffage au charbon ou incité les taxis à modifier leur motorisation, etc. Le résultat de cette politique est visible : le soleil réapparaît dans le ciel et il n'est plus nécessaire de laver son parapluie en rentrant chez soi comme l'avaient appris les écoliers à cause des pluies acides.

Troisièmement, la prise de conscience des habitants a progressé et ils ont exercé pression et surveillance via les réseaux sociaux ou des associations. Désormais, les autorités communiquent les informations sur la qualité de l'air, accessibles sur un terminal mobile ou sur Internet¹³.

Enfin, il s'agit de faire venir des industries peu émettrices. La tâche n'en est qu'à ses débuts et reste immense. « Si Chongqing peut réussir à se transformer en une ville verte et à faible émission de carbone, il ne fait aucun doute que l'ensemble des villes chinoises sera en mesure de faire cette mutation.¹⁴ » (Li Yong, Chongqing Academy of Social Sciences.) La partie est loin d'être gagnée. La plupart des industriels locaux que nous avons rencontrés n'entrevoient souvent que la dimension économique du développement durable et ne sont sensibles qu'aux investissements dans l'environnement qui génèrent des économies d'énergie à court terme. Aussi, pour aller plus loin, le gouvernement, comme avec la REP pour l'industrie des TIC, envisage d'introduire un système de plafonnement et d'échange de droits à polluer. Les usines émettant au-delà d'une limite fixée devront acheter des quotas aux plus efficaces, parrainer des plantations ou payer les agriculteurs qui transforment les déchets en énergie.

Les discours officiels se focalisent pourtant moins sur la dimension environnementale que sur les critères exclusivement économiques (croissance du PIB, taux de capital national investi, nombre d'entreprises du « top 500 » [*Fortune 500 Global*] installées, progrès du taux d'urbanisation, etc.) qui mettent en avant le succès de leur stratégie industrielle. Les autorités se félicitent de chaque contrat signé avec une transnationale du top 500. Fin 2012, plus de 200 s'étaient installées à Chongqing. L'arrivée de ces investisseurs ne doit cependant pas masquer l'implantation de start-ups nationales du *green business*.

Au-delà des chiffres officiels, on peut s'interroger sur le succès de la stratégie d'*upgrading* industriel. La plupart des entreprises du secteur TIC qui arrivent installent des usines d'assemblage ou de fabrication. Les bureaux de R et D restent à Pékin ou dans les villes côtières. Les entreprises profitent d'un effet d'aubaine. Le salaire minimum est 50 % moins élevé qu'à Shenzhen, le foncier est

13. Site « Pollution de l'air de Chongqing : indice de la qualité de l'air (IQA) en temps réel » : <http://www.aqicn.info/?city=Chongqing>.

14. Le processus concerne de plus en plus de métropoles [Li, Shepherd, Layke, 2012].

subventionné (les aides peuvent s'élever à 50 % du prix du marché, qui est déjà bien inférieur à celui des villes côtières) et la main-d'œuvre plus facile à trouver : le Sichuan est proche, et aujourd'hui, les *mingongs*¹⁵ sont plus réticents à aller dans l'Est, loin de leurs familles. De plus, les investissements publics ont été massifs : l'énergie et le coût du transport sont bon marché, l'environnement et le cadre de vie connaissent une amélioration. La Municipalité met en avant la possibilité pour la classe moyenne d'acquérir un appartement en six ans et demi.

Mais on observe le même processus de relocalisation des entreprises du secteur TIC vers la capitale du Sichuan, Chengdu, autre élément clé de la politique de *Go West* orchestrée par Pékin. Ainsi, Foxconn a ouvert en 2010 une immense usine de 120 000 travailleurs à Chengdu pour fabriquer l'iPad d'Apple. On peut en conclure que la politique volontariste du gouvernement central rencontre les intérêts des industriels.

La question de la main-d'œuvre qualifiée (manque d'experts et fuite des cerveaux) est un des principaux verrous relevés par notre enquête. Cette pénurie n'est pas propre à Chongqing et est quasi générale en Chine [Mercier-Suissa, Ruffier, 2011] ; le système universitaire chinois et plus largement de formation a besoin de fournir un gros effort d'adaptation. Le plan gouvernemental sur le développement scientifique et technologique veut faire du pays une puissance technologique d'ici 2020 : 4,3 chercheurs pour 1 000 actifs, 2 millions de brevets par an, campagne de recrutement de 10 000 talents de recherche, construction d'un système national d'innovation pour donner la priorité aux entreprises comme moteur de l'innovation.

Mais d'autres facteurs de blocage apparaissent, à la frontière de l'économie et de la gouvernance. En mars 2011, la municipalité de Chongqing, dans le but de développer le secteur high-tech, a annoncé son intention de construire une zone dédiée au *cloud computing*. Elle subventionne les implantations et garantit une totale liberté d'accès à Internet sur la zone, donc la possibilité de contourner la *Great Firewall* [Puel, 2009]. La société singapourienne PacNet a été choisie pour construire et gérer les infrastructures. Alors que le modèle du Guangdong associe depuis plus de trente ans liberté économique et contrôle social avec des résultats remarquables, le modèle de Chongqing semble changer un peu l'équation. Gouvernement central et Municipalité semblent essayer de concilier des priorités potentiellement contradictoires : un rôle plus affirmé dans la régulation de l'économie et dans le même temps, la promotion d'industries qui ne peuvent prospérer qu'avec une plus grande liberté de l'information et qui, jusqu'alors¹⁶ se sont installées en Inde, en Malaisie ou à Singapour. Les racines de cet interventionnisme politique sont à la fois liées à l'histoire et contingentes aux récents aléas de la lutte politique : Chongqing était la base territoriale de Bo Xilai, maire de Chongqing de 2007 à 2012, dans sa conquête avortée du pouvoir. Ce dernier

15. Travailleurs migrants venus des campagnes sans *hukou* urbain (permis de résidence).

16. Seule IBM est installée à Wuxi.

exaltait le « retour aux sources » et faisait de l'intervention des autorités politiques dans la vie économique son thème favori.

La dimension sociale de cette nouvelle orientation est difficile à évaluer en l'absence de données incontestables. Les autorités locales ou les chefs d'entreprises se félicitent de l'intégration de la paysannerie, voire de l'augmentation du niveau de vie. Le salaire minimum est passé de 680 à 870 yuans en 2011, puis à 1 050 yuans en 2012. Mais on peut lire les faits autrement : expropriation forcée des paysans (indemnisation faible ou inexistante sur fond de violence), absence d'état de droit avec tout son cortège d'abus, corruption, une population flottante estimée à 4 ou 5 millions de personnes qui vivent dans une grande précarité, etc. Ainsi, Chongqing apparaît dans la longue liste des émeutes urbaines. La dernière, en 2012, a conduit dans la rue des ouvriers et leurs familles victimes d'une dévalorisation de leurs terres suite à un réaménagement urbain et à la délocalisation d'un site de Hong-Yan Auto. Le développement de Chongqing n'échappe pas aux grandes tendances observées dans les métropoles chinoises : disparition accélérée de la mixité sociale urbaine et fragmentation sociospatiale généralisée [Wu, Webster, Liu, 2010 ; Puel, Fernandez, 2012].

Conclusion

Face aux pressions de l'extérieur et de son opinion publique, choquée par divers scandales environnementaux, l'État a engagé la transition vers un mode de développement plus sobre. Ce processus d'adaptation, qui a débuté dans le domaine sensible de l'énergie, s'étend aujourd'hui à d'autres secteurs comme les TIC et concerne étroitement les modèles de développement des grandes métropoles. La Chine cherche un nouveau modèle d'industrialisation, à la fois plus sobre et conciliant ses objectifs de développement économique et de rééquilibrage spatial (*Go West*), et social (intégration des populations rurales et développement de son marché intérieur). À Chongqing, ce modèle est mis en œuvre sous l'étroit contrôle de Pékin.

Ce volontarisme actif, inflexion du modèle du Guangdong, explique en partie le rapide succès « quantitatif », mais les méthodes laissent sceptique si l'on aborde les autres aspects du développement durable, car ce bilan provisoire montre beaucoup d'économie, peu d'environnement et encore moins de social.

Derrière les chiffres se cache la politique des transferts territoriaux d'externalités négatives menée dans toutes les provinces chinoises de Pékin au Guangdong. À l'échelle du pays, ils déplacent les activités vers l'Ouest, à l'échelle des régions, vers les territoires ruraux connexes dont les élites aspirent au développement, même au prix du sacrifice de leur environnement.

Les tentatives d'*upgrading* et de « verdissement » du secteur des TIC illustrent toutes les contradictions. Comment satisfaire les marchés extérieurs et le développement du marché local dont on fait une priorité nationale en « verdissant » et

renchérissant les coûts de production des TIC dans un contexte de concurrence mondiale et sans faire respecter un état de droit ? La question de l'état de droit n'est pas seulement normative...

Les progrès réalisés le sont souvent en raison de la transposition des réglementations des pays d'exportation ou du transfert de ces contraintes vers des pays sous-traitants. La mise en œuvre des lois et normes reste hasardeuse, mine la confiance dans le système global et freine l'implantation des activités les plus stratégiques. De plus, les systèmes de formation et de recherche sont en retard par rapport aux ambitions du gouvernement qui veut faire du pays une puissance technologique d'ici 2020 et donner la priorité aux entreprises comme moteur de l'innovation. Aussi ne faut-il pas s'étonner que les relocalisations à Chongqing concernent principalement les activités de fabrication d'entreprises à la recherche de coûts optimisés et de la proximité du marché intérieur.

Notre étude souffre de trois limites majeures. Premièrement, limiter l'étude à l'exemple du secteur TIC, même si les autorités en ont fait un axe clé, introduit nécessairement un biais. Il serait intéressant d'analyser un autre secteur clé du territoire, comme l'automobile, dont le développement est également axé vers l'international et le marché intérieur et prétendument sur le verdissement supposé de ses activités. Deuxièmement, le manque de recul ne permet pas de porter un jugement tranché sur la nature et le succès de ce modèle de développement ; l'analyse des premiers résultats nous permet simplement d'émettre des doutes sur la réalité de l'*upgrading* dans le secteur des TIC et sur l'effet levier du développement durable dont peu ou prou toutes les régions se réclament depuis 2010.

Enfin, pour les mêmes raisons, nous pouvons douter de la transférabilité d'un tel modèle à d'autres régions qui, vu le gigantisme des ambitions de production affichées, ne peut être que difficilement compatible aujourd'hui avec les objectifs du développement durable.

Bibliographie

- BECKERMAN W. [1992], "Economic Growth and the Environment: whose Growth? Whose Environment?", *World Development*, n° 20, p. 481-496.
- BERKHOUT F., HERTIN J. [2001], "Impacts of Information and Communication Technologies on Environmental Sustainability: Speculations and Evidence", *Report to the OECD*, Brighton, University of Sussex, 22 p.
- BIHOUIX P., de GUILLEBON B. [2010], *Quel futur pour les métaux ? Raréfaction des métaux : un nouveau défi pour la société*, Les Ulis, EDP Sciences, 299 p.
- BOUTAUD A., BRODHAG C., GONDRAN N. [2006], « Lorsque le développement perd le Nord ! Courbes de Kuznets Environnementales : l'apport des indicateurs alternatifs de type empreinte écologique dans la réflexion sur le développement durable », Colloque international francophone « Développement durable : leçons et perspectives », Ougadougou,

- Burkina Faso, 1-4 juin 2004 : http://ensieg.dox.free.fr/3A_SEM_OSID%D%E9veloppement%20Durable/Documents/ECKBoutaud-Brodhag-2006.pdf (page consultée le 25 janvier 2013).
- BREUIL H., BURETTE D., FLÛRY-HÉRARD B., CUEUGNIET J., VIGNOLLES D. [2008], *Rapport TIC et développement durable*, CGEDD (Conseil général de l'environnement et du développement durable) et CGTI (Conseil général des technologies de l'information), Paris, 96 p.
- CAO C. [2004], « L'industrie chinoise face au défi technologique », *Perspectives chinoises*, n° 83 : <http://perspectiveschinoises.revues.org/1372> (page consultée le 23 janvier 2013).
- ENERTECH, [2008], « Mesure de la consommation des usages domestiques de l'audiovisuel et de l'informatique », *Rapport du projet REMODECE, ADEME-Union européenne-EDF*, Félines sur Rimandoule, 80 p.
- FLIPO F., DELTOUR F., DOBRE M., MICHOT M. [2012], *Peut-on croire aux TIC vertes ? Technologies numériques et crise environnementale*, Paris, Presses des Mines, 272 p.
- GADGIL M., GUHA R. [1995], *Ecology and equity: The Use and Abuse of Nature in Contemporary India*, London, Routledge, 213 p.
- REYNOLDS M. [2008], "Scalability and sustainability", *OAGITM Conference*, Fall, http://www.oagitm.org/conferences/08_fall_conference/MartinReynolds_OAGITM%20Presentation.pdf (page consultée le 25 janvier 2013).
- HAGELÜKEN C. [2008], "Mining our Computers – Opportunities and Challenges to Recover Scarce and Valuable Metals from Electronic Devices", Symposium *Electronic Goes Green*, CARE Electronics (Europe), ECO Design (Japan), IEEE (USA), 8-10 septembre 2008, Berlin.
- HUANG D.Y., LIU C., DRAETTA L., PUEL G. [2012], « La genèse de l'écoconception en Chine dans le secteur des TIC, une exportation européenne », *VertigO – la revue électronique en sciences de l'environnement*, vol. 12, n° 2 : DOI : 10.4000/vertigo.12624 (page consultée le 11 octobre 2012).
- JOHNSON J., HARPER E.M., LIFSET R., GRAEDEL T.E. [2007], "Dining at the Periodic Table: Metals Concentrations as they Relate to Recycling", *Environment Science and Technology*, vol. 41, n° 5, p. 1759-1765.
- KUZNETS S. [1955], "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, vol. 45, n° 1, p. 1-28.
- LACOUR P., SIMON J.C. [2012], « Quelle intégration des pays en développement dans le régime climatique ? Le mécanisme pour un développement propre en Asie », *Développement durable et territoires*, n° 3, p. 1-19.
- LI Y., SHEPHERD J., LAYKE J., CURRIE J. [2012], *Essential Buildings : The Emergence of "Low-Carbon Cities" in Post-Industrial Urban China*, Institute for Building Efficiency, Washington DC, Johnson Controls, 33 p.
- MARTINEZ-ALIER J. [1993], "Distributional Obstacles to International Environmental Policy: the Failures at Rio and Prospects after Rio", *Environmental Values*, n° 2, p. 97-124.
- MARTINEZ-ALIER J. [2002], *The Environmentalism of the Poor*, Cheltenham, Edward Elgar, 59 p.
- MERCIER-SUISSA C., RUFFIER J. [2011], « Une politique "développement durable" peut-elle favoriser le développement industriel ? : le cas du Guangdong », colloque *Développement durable, territoires et localisation des entreprises : vers une attractivité durable ?* organisé par le Larefi et l'Aderse, Bordeaux, 15-16 septembre 2011 : <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00695508> (page consultée le 25 janvier 2013).

- NIJKAMP P., LASSCHUIT P., SOETEMAN F. [1992], "Sustainable Development in a Regional System", in BREHENY M.J. (dir.), *Sustainable Development and Urban Form*, London, Pion Limited, p. 39-66.
- OLSZAK E. [2012], « Localisation des activités et développement durable des territoires : quelle interactivité », in CARDEBAT J.M., UZUNIDIS D. [dir.], « Territoire vert : Entreprises, institutions, innovations », *Marché et organisations*, n° 16, p. 153-180.
- PEARCE D., MARKANDYA A., BARBIER E.B. [1992], *Blueprint for a Green Economy*, London, Earthscan Publication Limited, 193 p.
- PUEL G. [2009], « Les politiques publiques de régulation de l'accès à Internet en Chine : conditions d'accès et modèles d'usages dans les cybercafés des villes chinoises », in CHENEAU-LOQUAY A. (dir.), « Accès aux nouvelles technologies en Afrique et en Asie, TIC et service universel », *Les cahiers de Netsuds*, n° 4, août 2009, p. 123-136.
- PUEL G., FERNANDEZ V. [2012], "Socio-technical Systems, Public Space and Urban Fragmentation: the Case of 'Cybercafes' in China", *Urban studies*, vol. 49, n° 6, p. 1-17.
- SHUE V. [1988], *The Reach of the State: Sketches of the Chinese Body Politic*, Stanford, Cal., Stanford University Press, 175 p.
- SUN L. [2012], « L'analyse des téléphones Shanzhai », in PUEL G. [Dir.], *Master 2 en géographie des technologies*, Université de Toulouse, copie accessible auprès de Gilles Puel, UFR Sciences Space and Society, université de Toulouse II, 46 p.
- WALLENBORN G., DOZZI J. [2007], « Du point de vue environnemental, ne vaut-il pas mieux être pauvre et mal informé que riche et conscientisé ? » in CORNUT P., BAULER T., ZACCAI E. (dir.), *Environnement et inégalités sociales*, Bruxelles, Éditions de l'université de Bruxelles, 59 p.
- WU F., WEBSTER C., HE S., LIU Y. [2010], *Urban Poverty in China*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 240 p.
- ZHANG D. [2013], "Efficiency of Environmental Legislative Measures to ICT Industry in China with Case of Chongqing City – from Geographical View", *doctorat de géographie-aménagement*, Université de Toulouse, 180 p.
- ZHIYUE B., GANG C. [2009], "Bo Xilai and the Chongqing Model", *East Asian Policy*, p. 42-49 : http://www.eai.nus.edu.sg/Vol1No3_BoZhiyueChenGang.pdf (page consultée le 25 janvier 2013).
- ZUINDEAU B. [2005], « Équité territoriale : quelles lectures par les théories du développement durable ? », *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 44, n° 4, p. 5-18.

Les *Born Globals* chinoises de la province du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur

*Catherine Mercier-Suissa**, *Simin Lin***

Il existe une abondante littérature anglo-saxonne sur les déterminants de l'internationalisation rapide des PME, qualifiées de « *Born Global* » (BG). Tous ces travaux portent sur des PME de pays industrialisés matures (Union européenne, États-Unis...) et beaucoup insistent sur la faiblesse du marché intérieur qui expliquerait l'internationalisation rapide de ces entreprises. Or les entreprises BG existent également en Chine et le pays possède un marché intérieur immense ; nombreuses sont les PME chinoises qui s'orientent dès leur création vers l'international et vont ainsi s'insérer, avec succès, dans les chaînes mondiales de valeur. Il nous semble donc intéressant de comprendre les déterminants de l'internationalisation de ces *Born Globals* (BGs) chinoises, compte tenu de l'existence du marché intérieur. Peut-on identifier les facteurs de succès de ces entreprises ? À quelles conditions ces entreprises réussissent-elles ? Quels risques encourent-elles ?

Dans la littérature anglo-saxonne, nous avons relevé six déterminants de l'internationalisation rapide des BGs occidentales (partie 1). Nous souhaitons étudier dans quelle mesure ils peuvent expliquer (également) le succès rencontré par les PME chinoises de la région du Zhejiang qui s'insèrent rapidement dans les chaînes mondiales de valeur. Pour ce faire, à partir d'une étude exploratoire portant sur 100 PME chinoises, nous distinguons les BGs chinoises des autres PME chinoises qui ont une activité à l'international qui s'est, elle, développée dans le temps (partie 2) ; dès lors, nous identifions les facteurs clés les plus significatifs qui distinguent le développement international de ces deux groupes de PME et qui caractérisent la BG chinoise, à savoir le rôle des dirigeants et les réseaux. Dès lors, nous sélectionnons quatre BGs chinoises au sein de notre échantillon pour

* MCF-HDR en sciences économiques, Centre de recherche Magellan de l'IAE, université Jean Moulin Lyon 3.

** Docteur en sciences de gestion, Centre de recherche Magellan de l'IAE, université Jean Moulin Lyon 3.

mener des entretiens en profondeur afin de comprendre les fonctionnements et les impacts de ces deux facteurs dans l'internationalisation des BGs chinoises étudiées (partie 3). En conclusion, à partir de l'étude approfondie de ces quatre cas de PME chinoises, nous proposons de dresser le profil de la BG qui s'insère avec succès dans les chaînes de valeur mondiale, tout en minimisant les risques inhérents à cette insertion. Ainsi pensons-nous pouvoir tenir des éléments importants, préalables à une voie d'industrialisation réussie pour toute région capable de mettre ces entreprises en condition de réussite.

Revue de la littérature sur les déterminants de l'internationalisation rapide

Le phénomène de l'internationalisation rapide des entreprises a été mis en évidence par Hedlund et Kverneland [1985], qui observent qu'un certain nombre d'entreprises sautent certaines étapes du processus d'internationalisation décrit par Johanson et Vahlne [1977, 1990] dans le modèle Uppsala. Les PME étudiées ont une vision mondiale des marchés et exportent très rapidement.

Définition des entreprises Born Global

Oviatt et McDougall définissent la « Born Global » comme « une organisation qui, depuis sa création, cherche à tirer un avantage concurrentiel significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de produits dans plusieurs pays »¹ [1994, p. 49]. Selon Knight et Cavusgil, les BGs sont de « petites entreprises axées sur la technologie qui opèrent sur les marchés internationaux depuis les premiers jours de leur établissement »² [1996, p. 11]. Une BG peut être définie par deux critères principaux : la durée, séparant la création de l'entreprise et sa première entrée sur un marché étranger, doit être inférieure à trois ans [Rennie, 1993 ; Knight, Cavusgil, 1996] ; au moins 25 % des ventes totales doivent être réalisées hors du marché national [Madsen, Rasmussen, Servais, 2000].

En fait, ces entreprises ne suivent pas la démarche d'internationalisation de manière progressive, mais s'insèrent dans les chaînes mondiales de valeur peu de temps après leur création. Elles peuvent même ne pas vendre sur leur marché intérieur [Jolly, Alahutha, Jeannet, 1992 ; Knight, Cavusgil, 1996], ce qui est contradictoire avec les modèles par étapes postulant que les entreprises commencent à exporter après avoir vendu sur leur marché intérieur.

Facteurs explicatifs du processus d'internationalisation rapide issus de la littérature

La littérature identifie un certain nombre de facteurs, internes à l'entreprise et externes, pour expliquer l'émergence des BGs. Nous pouvons en retenir six. Il

1. Traduction des auteurs.

2. *Id.*

s'agit des caractéristiques des dirigeants, de la détention d'avantages compétitifs par la PME, de l'utilisation des réseaux, de la rapidité à acquérir de l'information et des connaissances, de l'innovation, des caractéristiques du marché local et des partenaires.

Hutchinson, Quinn et Alexander [2006] montrent que les caractéristiques des dirigeants et des managers, y compris les facteurs démographiques (âge, sexe, éducation, expériences antérieures, etc.) et les facteurs psychologiques (personnalité, attitudes, besoins, les traits), jouent un rôle important dans la création de la nouvelle entreprise, et qu'ils influencent les performances et les résultats de l'entreprise. Ces caractéristiques expliquent la diversification de l'entreprise [Michel, Hambrick, 1992], son orientation vers l'exportation [Dichtl, Koeglmayr, Mueller, 1990], et son expansion internationale [Chetty, Campbell-Hunt, 2004]. Le niveau d'éducation explique l'appétence du dirigeant pour l'exportation, car plus les entrepreneurs sont instruits, plus ils saisissent les opportunités d'affaires à l'international. Outre l'éducation, les expériences industrielles et commerciales antérieures du dirigeant sont aussi importantes pour expliquer la création d'une entreprise et son développement à l'international [Evangelista, 2005]. Bien que l'éducation et l'expérience industrielle et commerciale du dirigeant fournissent l'expertise ou les compétences nécessaires pour gérer des affaires internationales, elles ne peuvent pas, seules, aider le dirigeant à conduire son entreprise à l'international. McDougall, Oviatt et Shrader [2003] constatent que l'expérience internationale du dirigeant, plutôt que l'expérience commerciale ou industrielle, joue un rôle déterminant dans l'internationalisation des BGs. L'attitude managériale, la vision stratégique et l'orientation internationale du dirigeant sont des facteurs explicatifs importants [Roberts, Senturia, 1996 ; Moen, 2002].

Les PME peuvent avoir une compétitivité prix ou hors prix qui leur confère un avantage concurrentiel. Les BGs se considèrent comme propriétaires d'une source d'avantages concurrentiels sur les marchés étrangers par le biais de leur expertise, des caractéristiques uniques de leurs produits, de leurs bas prix, de meilleurs services techniques, etc. [Evangelista, 2005]. Elles s'internationalisent précocement afin d'exploiter ces avantages concurrentiels.

Même s'il existe des BGs qui sont créées par des fondateurs n'ayant aucun réseau international [Rasmussen, Madsen, 2002], la majorité des travaux montrent que le réseau est un facteur crucial pour la création d'une nouvelle entreprise internationale [Ibeh 2003 ; McDougall, Oviatt, Shrader, 2003]. Madsen, Servais [1997] s'intéressent aux réseaux dans lesquels l'entreprise et le fondateur sont actifs pendant la période de création. En raison de la rareté des ressources, les BGs cherchent et entretiennent des relations collaboratives avec des organisations de réseaux externes qui peuvent leur apporter des informations additionnelles, renforçant ainsi la capacité de l'entreprise à sélectionner et évaluer des marchés étrangers [Evangelista, 2005].

Les réseaux permettent aux entreprises d'entrer sur les marchés où les distances psychologique et géographique sont éloignées du pays origine. Si les entreprises

souhaitent s'internationaliser rapidement, elles peuvent utiliser des intermédiaires pour accélérer leur accès aux marchés étrangers [Burgel, Murray, 2000]. Les réseaux doivent être suffisamment étendus afin d'assurer une bonne couverture mondiale et ils doivent être établis préalablement ou rapidement afin de soutenir l'activité internationale de la BG [Chetty, Campbell-Hunt, 2004 ; Sharma, Blomstermo, 2003].

Dans une nouvelle économie du savoir, la détention de l'information et la connaissance des marchés étrangers sont importantes pour les BGs. Elles sont susceptibles de rencontrer différentes contraintes de ressources : des ressources financières et humaines relativement faibles, ainsi que d'autres ressources matérielles [Freeman, Edwards, Shrader, 2006]. Pour surmonter ces contraintes, elles peuvent utiliser leur expérience et la connaissance qu'elles ont des marchés étrangers [Autio, Sapienza, Almeida, 2000]. L'entreprise peut réduire l'incertitude et les risques liés au développement international par le recueil d'information sur les marchés étrangers et leur analyse.

La concurrence mondiale et la vitesse du développement des nouvelles technologies ont raccourci les cycles de vie des produits et augmenté l'intensité de l'innovation. Le taux d'innovation est lié à la mondialisation, et les BGs doivent développer de nouveaux produits ou processus de production pour réussir sur les marchés mondiaux. Freeman, Edwards, Shrader [2006] constatent que l'innovation, la proactivité et la prise de risque font partie de la culture organisationnelle qui nécessite le démarrage et le succès d'une BG. Selon Laanti, Gabrielson et Gabrielson [2006], la principale innovation est souvent mise au point avant la création de l'entreprise et c'est une raison de l'existence de l'entreprise. Pour Oviatt, Patricia et McDougall [1995], la plupart des BGs qui réussissent vont sur le marché en vendant un produit ou un service unique. Pour entrer sur les marchés principaux, une BG doit donc posséder un avantage concurrentiel qui lui permettra de gagner la compétition contre des entreprises locales qui ont une bonne connaissance de leur marché. Si les économies d'échelle et les ressources financières sont des avantages importants utilisés par les multinationales, les BGs sont normalement de jeunes et petites entreprises inexpérimentées. Elles peuvent surmonter ces désavantages en étant les premières à commercialiser des produits ou des services distinctifs. L'innovation de produit ou de processus de production, le savoir-faire unique semblent le principal atout intangible de l'entreprise [Oviatt, Patricia, McDougall, 1995].

Evangelista [2005] montre qu'un marché national moins facile d'accès qu'un marché international – par exemple lorsque le marché local est de petite taille, très concurrentiel, ou qu'il n'y a pas de soutien de la part du gouvernement – est un des facteurs fondamentaux qui explique l'internationalisation rapide.

Si les concurrents et les clients internationaux d'une entreprise sont nombreux, les dirigeants sont plus enclins à envisager l'entrée sur les marchés étrangers [Oviatt, Patricia, McDougall, 1997]. Cela a été confirmé par Andersson [2002] : son étude constate en effet que, bien qu'une entreprise décide résolument de rester

dans une région, elle pourra être entraînée à l'international en raison des liens étroits avec des fournisseurs, des acheteurs, des partenaires et des concurrents internationaux. Lorsque les fournisseurs ou les acheteurs d'une entreprise sont insérés dans les chaînes mondiales, l'entreprise sera poussée par ses partenaires vers de nouveaux marchés étrangers.

Voyons maintenant si ces six facteurs expliquent également le succès de l'internationalisation rapide des BGs chinoises de la province du Zhejiang. Y a-t-il d'autres éléments qui contribuent à expliquer le phénomène ? L'étude exploratoire va nous permettre d'identifier les BGs chinoises parmi les autres PME chinoises qui s'internationalisent. Nous allons mettre en évidence les facteurs clés qui caractérisent, voire différencient, le développement international de ces deux groupes de PME, pour ne retenir ensuite, que les deux plus importants.

Étude exploratoire pour identifier les BG chinoises dans la province du Zhejiang

Pour répondre à nos questions de recherche, nous avons mobilisé l'approche qualitative comme méthode principale de recherche, complétée par l'approche quantitative dans la phase de l'étude exploratoire. L'étude exploratoire qui constitue la clé de l'accès à notre terrain de recherche, a facilité la constitution de notre échantillon qualitatif ; nous avons accédé rapidement au terrain de recherche en rencontrant un grand nombre de PME chinoises, ce qui nous a permis d'identifier rapidement les BGs des PME exportatrices traditionnelles. Nous avons ainsi pu mettre en évidence les facteurs clés les plus significatifs du processus d'internationalisation pour les BGs chinoises et pour les PME chinoises internationales traditionnelles (les non-BGs). Ensuite, c'est autour de ces facteurs clés que nous avons réalisé des entretiens en profondeur nécessaires à la rédaction d'études de cas.

L'objectif de notre recherche n'est pas de tester des hypothèses issues de théories par le biais d'outils quantitatifs, mais de comprendre en profondeur un phénomène étudié dans d'autres pays, grâce à une réalité vécue et racontée par nos interlocuteurs en Chine.

La province du Zhejiang : une voie d'industrialisation réussie avec les BGs

Depuis le lancement de la politique de la réforme et de l'ouverture mise en place par le gouvernement chinois en 1978, la province du Zhejiang est une région qui connaît un développement rapide et qui possède une économie très ouverte sur l'extérieur. Elle est classée au 4^e rang des provinces chinoises en termes de PIB (310 milliards d'euros en 2011), derrière les provinces du Guangdong, du Shandong et du Jiangsu. La croissance de son PIB se maintient à un taux supérieur à 8 % par an. Son économie est tirée par un tissu performant de PME privées et par sa puissance exportatrice, 70 % du PIB de la province étant réalisé par les PME [Zhejiang provincial Bureau of Statistics].

Tableau 1 – Indicateurs économiques de la province du Zhejiang (2007-2011)

	2007	2008	2009	2010	2011
PIB (milliards d'euros)	186,4	214,6	229,9	277,2	320,0
Part dans le PIB du pays (%)	7,1	6,8	6,7	6,9	9,3
PIB/habitant	3 667,6	4 140,5	4 384,2	5 171,1	5 866,5
Population (millions)	50,6	51,2	51,7	54,4	54,6
Taux de croissance/année précédente (%)	10,0	10,1	8,9	11,8	9,0

Source : bureau des statistiques de la province du Zhejiang.

En 2011, la province du Zhejiang compte 27 417 entreprises à capitaux étrangers ou sino-étrangers pour un stock total d'investissements contractuels s'élevant à 149,71 milliards USD. En 2011, on recensait 139 des 500 premières multinationales qui avaient investi dans le Zhejiang. La Banque mondiale classait en 2006 Hangzhou, sa capitale, au sommet des villes les plus attractives de Chine pour les IDE.

Tableau 2 – Investissement direct étranger de la province du Zhejiang, 2007-2011 (USD milliards)

	2007	2008	2009	2010	2011
Montants contractuels	20,4	17,8	16,0	20,0	20,6
Montants réalisés	10,4	10,1	9,9	11,0	11,7
Nombres de projets	2 919	1 858	1 738	1 944	1 691

Source : bureau des statistiques de la province du Zhejiang.

Dix ans après l'entrée à l'OMC (l'Organisation mondiale du commerce) de la Chine, le taux de croissance des exportations de la province se maintient à 25 %. Entre 2001 à 2011, la part des exportations de la province du Zhejiang dans les exportations totales de la Chine est passée de 8,6 % à 11,4 %, ce qui classe la province du Zhejiang au 3^e rang des provinces chinoises pour les exportations. En 2011, les échanges extérieurs de la province ont atteint 309,4 milliards de dollars US, en progression de 22 % par rapport à 2010. La même année, la valeur des exportations de la province du Zhejiang a augmenté de 19,9 % par rapport à

l'année précédente (tableau 3) ; à noter que ces exportations sont de plus en plus diversifiées, même si la province demeure majoritairement exportatrice de produits mécaniques et électriques. Les cinq premiers marchés d'exportations de la province sont l'Union européenne, l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est), les États-Unis, le Japon, et la Russie.

Tableau 3 – Évolution des échanges de la province du Zhejiang (USD milliards)

	2007	2008	2009	2010	2011
Commerce extérieur	176,8	211,2	187,7	253,5	309,4
Exportation	128,3	154,3	133,0	180,5	216,4
Importation	48,5	56,9	54,7	73,0	93,0
Taux de croissance/année précédente (%)	27,1	19,4	- 11,1	35,0	22,0

Source : bureau des statistiques de la province du Zhejiang.

D'après l'Académie chinoise des Sciences sociales, les PME du Zhejiang représentaient 108 des 500 entreprises les plus compétitives de Chine en 2006³. C'est en raison du dynamisme et de la performance des PME du Zhejiang que nous avons décidé de réaliser notre travail de recherche dans cette province. Les PME de cette région sont généralement considérées comme les entreprises chinoises les plus audacieuses, les plus entreprenantes et les plus internationales. En outre, la plupart des PME de cette région s'orientent à l'international dès leur création [Zhou, Wu, Luo, 2007].

Caractéristiques des BGs chinoises de la province du Zhejiang

Plusieurs études antérieures reconnaissent les difficultés que rencontre tout chercheur dans la collecte de données primaires auprès des entreprises en Chine [Brouthers, Xu, 2002]. Afin de remédier aux problèmes tels que le faible taux de réponse, la méfiance des répondants et la réticence des managers à répondre à des questionnaires, nous avons participé à un projet de recherche confié par les autorités locales et mené par l'Institut de la Cité de l'université du Zhejiang entre juin 2009 et septembre 2010. Un échantillon de 150 PME a été sélectionné de manière aléatoire à partir du *Zhejiang SME Directory* (l'annuaire des PME du Zhejiang). Les données recueillies ont été saisies manuellement sur EVIEWS (version 6.0).

3. Source : China Economic Daily News : http://database.ce.cn/gqzlk/sgl/zj/zjgk/200711/12/t20071112_13562199_2.shtml.

Nous avons distribué 100 questionnaires et recueilli 88 questionnaires remplis, dont 77 avec des informations complètes et exploitables. 40 des 77 entreprises qui ont fourni des questionnaires remplis et exploitables sont des PME internationales traditionnelles (non BGs) et 37 sont des BGs qui répondent à nos deux conditions principales⁴.

Nous utilisons la moyenne et la médiane pour examiner la différence entre les variables qui correspondent aux 6 facteurs explicatifs retenus pour les BGs et les PME internationales traditionnelles, c'est à dire les dirigeants, les produits, les réseaux, les informations, l'innovation et les marchés.

Dans le tableau 4, les huit variables qui évaluent la dimension « dirigeants » des petites entreprises sont présentées pour les BGs et les PME internationales traditionnelles (non-BGs).

Tableau 4 – Comparaison du facteur « les dirigeants » entre les BGs et les non-BGs

	BGs		Non-BGs	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
1 La vision globale du dirigeant ⁵	4,19	4,00	3,64	4,00
2 La priorité pour les marchés étrangers	4,07	4,00	3,52	4,00
3 L'expérience des affaires internationales	3,93	4,00	3,27	3,00
4 Les expériences à l'étranger (séjour scientifique, salons internationaux, etc.) qui facilitent l'acquisition des informations internationales	3,48	3,00	2,67	2,00
5 La perception de l'évolution et de la tendance du marché international	4,15	4,00	3,39	3,00
6 L'initiative pour l'internationalisation	3,85	4,00	3,45	3,00
7 Les connaissances culturelles du marché international	3,78	4,00	3,12	3,00
8 La stratégie internationale	3,67	4,00	3,27	3,00

Source : calculs effectués par les auteurs.

4. Pour rappel : (1) la durée entre la création d'entreprise et la première entrée sur le marché étranger est de moins de trois ans [Rennie, 1993 ; Knight, Cavusgil, 1996] ; (2) au moins 25 % des ventes totales doivent être réalisées hors du marché national [Rasmussen, Servais, 2000].

5. Exemple de question posée pour mesurer la variable 1 : « Considérez-vous que les marchés sont fractionnés ou considérez-vous que les marchés internationaux peuvent être abordés de la même façon ? »

Nous constatons que les moyennes des BGs sont supérieures à celles des PME internationales traditionnelles surtout pour les variables 4 et 5 : la moyenne est supérieure à 0,81 point pour la variable 4 et de 0,75 point pour la variable 5, ceci signifie que les dirigeants des BGs ont plus d'expériences à l'étranger (séjour scientifique/salons internationaux, etc.), ce qui facilite l'acquisition d'informations sur les marchés internationaux. À l'instar des BG occidentales, les dirigeants des BGs chinoises disposent d'une bonne perception de l'évolution et de la tendance des marchés internationaux.

Tableau 5 – Comparaison du facteur « réseaux » entre les BGs et les PME internationales traditionnelles (non-BGs)

	BGs		Non-BGs	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
1 Réseau constitué d'entreprises homologues	3,97	4,0	3,30	3,0
2 Accès aux marchés étrangers ou aux informations sur ces marchés via des réseaux partenaires	3,88	4,0	3,32	3,0
3 Obtention de ressources via des réseaux partenaires	3,70	4,0	3,11	3,0
4 Obtention d'informations et expérience internationale via des réseaux partenaires	3,73	4,0	3,09	3,0
5 Expansion internationale promue par les réseaux personnels du dirigeant ou de l'équipe dirigeante	3,91	4,0	3,36	3,0
6 Relations étroites ou collaboration régulière avec des partenaires internationaux	3,79	4,0	3,09	3,0
7 Collaboration avec des universités ou des institutions scientifiques	2,91	3,0	2,70	2,5
8 Confiance entre les partenaires du réseau	3,45	3,0	3,45	3,0
9 Relations complémentaires entre les partenaires du réseau en termes de ressources	3,33	3,0	3,09	3,0

Source : calculs effectués par les auteurs.

En comparant les deux groupes de variables, nous observons qu'il existe des différences significatives entre les moyennes des six premières variables des BGs et celles des PME internationales traditionnelles. Les moyennes de ces variables pour les BGs dépassent de plus de 15 % celles des variables pour les entreprises non-BGs, avec pour la sixième un dépassement de 23 %. En même temps, les médianes des six premières variables du groupe de BGs sont aussi supérieures à celles du groupe de PME internationales traditionnelles. Comparées aux PME internationales traditionnelles, les BGs s'insèrent dans des réseaux plus internationaux et maintiennent des relations plus étroites ou des collaborations plus régulières avec leurs partenaires internationaux. Grâce aux réseaux de leurs partenaires, les BGs ont un meilleur accès aux ventes à l'international et aux informations sur les marchés internationaux, elles obtiennent plus facilement des ressources pour leur développement international et acquièrent plus souvent de l'expérience grâce à leurs réseaux. De plus, les réseaux personnels du dirigeant ou de l'équipe dirigeante des BGs favorisent l'expansion internationale de l'entreprise et accélèrent son développement international.

Nous avons effectué les mêmes comparaisons sur les quatre autres facteurs⁶. La comparaison des moyennes et des médianes des sept facteurs clés nous indique que « Les dirigeants » et « Les réseaux » sont les deux facteurs pour lesquels les différences sont les plus marquées entre les Born Globals et les PME internationales traditionnelles chinoises. C'est pourquoi nous avons retenu ces deux facteurs pour notre étude.

Étude de cas

Nous réalisons une étude inter-cas afin d'analyser l'insertion rapide dans les chaînes mondiales de valeur de quatre BGs chinoises autour des deux facteurs clés : « les dirigeants » et « les réseaux ».

La collecte des données qualitatives

Notre échantillon qualitatif est composé de quatre entreprises. Pour des raisons de confidentialité, leur nom ne sera pas dévoilé ; nous les nommerons : ETQ, FIL, TRB et VTm. Ces entreprises appartiennent à différents secteurs d'activités : étiquetage, textile, mécanique et biochimie. Elles sont sélectionnées selon trois critères : (1) elles opèrent dans des secteurs ayant un besoin de main-d'œuvre intensif (même si certaines entreprises sont dans le secteur de la haute technologie) ; (2) elles emploient moins de 250 salariés ; et (3) elles ont été créées avant la crise financière de 2007-2008.

6. Les tableaux relatifs à la comparaison des 5 facteurs entre les BGs et les PME internationales traditionnelles sont disponibles dans la thèse de Simin Lin (soutenue le 12 février 2013 à l'université Jean Moulin Lyon 3).

Tableau 6 – Présentation de l'échantillon de l'étude de cas multiples

Entreprise	Date de création	Effectifs salariés	Activité
ETQ	2002	100	Fabrication d'étiquettes de types différents
FIL	2006	250	Fabrication de fils de viscose et de fils de rayonne
TRB	2004	280	Fabrication de turbines à vapeur
VTM	2000	100	Développement et production de produits à base de vitamine D3 avec des spécifications différentes

Source : tableau élaboré par les auteurs.

Au total, dix entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès des dirigeants de chaque entreprise. Les six premiers entretiens, d'une durée moyenne de une à trois heures, ont été réalisés avec les directeurs de l'entreprise et quelquefois, avec les directeurs opérationnels. Ces entretiens avaient pour but de repérer les différents aspects du développement international des BGs.

Une deuxième série d'entretiens auprès, soit du même interlocuteur, soit d'un autre dirigeant de l'entreprise a été réalisée pour préciser certains points restés flous lors des premiers entretiens, ou encore pour confronter différents points de vue.

Présentation du matériau empirique

Avant de commencer notre analyse inter-cas, nous allons effectuer une présentation générale sur les quatre BGs chinoises étudiées.

ETQ a été créée en 2002 dans la ville d'Hangzhou. Elle compte un effectif de 100 personnes. Spécialisée dans le secteur de l'étiquetage, elle dispose d'une série de machines de haute technologie pour le tissage et l'impression des étiquettes. Sa capacité quotidienne de production d'étiquettes atteint 50 000 à 100 000 pièces. En 2002, ETQ a exporté ses produits sur les marchés étrangers d'une manière irrégulière. Les premières commandes ont été fournies par des clients américains, qui ont trouvé ETQ sur le site Web de la plateforme d'e-commerce chinoise Alibaba. En 2005, ETQ a rencontré son partenaire « L », une filiale du groupe français numéro un en France, dans le secteur de l'étiquetage depuis 1996. Grâce à la société française « L », ETQ a acquis un nombre suffisant de clients finaux dans les secteurs du textile et du prêt-à-porter. ETQ peut réaliser ainsi des étiquettes de vêtements pour une dizaine de marques européennes comme Printemps, Kookai, Angel, Carlo, Zara, etc. À partir de 2007 et jusqu'à maintenant, 50 % à

60 % des commandes ont été passées par son client français, qui est son plus gros client au niveau international. Le reste des commandes, 40 % à 50 %, est destiné à d'autres clients européens, américains ou à des usines de vêtements à capitaux étrangers installées en Chine et à des sociétés d'import-export chinoises.

FIL a été créé en 2006 par la famille du PDG. Avant la création de FIL, la famille du PDG avait une entreprise spécialisée dans le secteur de la mécanique. Au vu du développement rapide et du potentiel considérable du secteur du textile, la famille du dirigeant a décidé d'abandonner ses activités dans le secteur de la mécanique pour entrer dans le secteur du textile. FIL produit plusieurs types de fils (fils viscose et fils de rayonne). L'usine de FIL couvre une superficie de 12 000 mètres carrés et dispose de 30 000 fuseaux dont la capacité de production est de 400 tonnes par mois. L'exportation sur les marchés internationaux (12 pays) représente 30 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ces marchés se trouvent dans des pays en voie de développement en Amérique du Sud, Afrique, Asie du Sud. Mais la majorité de ses clients sont en Chine et en Inde. Comme pour la PME précédente, FIL trouve ses clients sur Internet.

TRB a été créée en 2004 avec un effectif de 250 salariés. C'est une entreprise spécialisée dans la conception et fabrication de turbines à vapeur utilisées par les industries pétrochimiques, métallurgiques, et textiles. Au début, la capacité de production de TRB était de 40 turbines par an et en 2010, elle a atteint 180 turbines par an. L'usine de TRB couvre une superficie de 11 000 mètres carrés. En tant qu'entreprise de haute technologie, TRB dispose d'une forte capacité de conception et développement de nouveaux produits. Elle fait beaucoup d'efforts pour l'innovation technologique de ses produits. Le chiffre d'affaires de l'entreprise est passé de 9 millions d'euros en 2004 à 100 millions d'euros en 2010. 25 % de ce chiffre d'affaires était réalisé à l'étranger en 2004, proportion qui a atteint 30 % en 2010. TRB vend ses produits dans 26 provinces de Chine et sur les marchés internationaux, dans des pays tels que l'Inde, le Pakistan, la Thaïlande, l'Ouzbékistan, la Turquie, le Mexique. Pour TRB, l'engagement dans les projets internationaux, dont elle a connaissance grâce à son réseau, est le mode principal d'entrée sur les marchés internationaux.

VTM a été créée en 2000 avec un effectif de 100 salariés. Elle est spécialisée dans le développement et la production de produits de vitamine D3 avec différentes spécificités pour l'industrie pharmaceutique, alimentaire, agriculture, etc. En 2000, elle a investi 20 millions d'euros dans l'achat de technologie de vitamine D3, auprès de l'Académie chinoise des Sciences et est ainsi devenue propriétaire de cette technologie. La même année, elle a construit sa première usine destinée à la fabrication de vitamine D3 et, six mois plus tard, elle produisait six tonnes de cristal de vitamine D3. VTM a vendu ses produits sur le marché national et international dès la première année de son existence. Elle dispose de son propre service de commerce international et exporte les produits vers une vingtaine de pays d'Europe, d'Asie de l'Est et du Sud et d'Amérique du Nord. Depuis 2002, 50 % de son chiffre d'affaires est réalisé sur le marché international. Le produit

cumulé des ventes à l'international double chaque année, ce qui représente une croissance de 100 %. De 2003 à 2006, VTM a été classée pendant trois années consécutives numéro un de la production, de l'exportation et de la détention du marché international de vitamine D3 en Chine. En 2010, ses produits représentaient 60 % des ventes à l'international.

Analyse inter-cas

Pour approfondir la compréhension des deux facteurs déterminants de l'internationalisation rapide et pour mettre en évidence les facteurs clés de succès et les éventuels risques auxquels les BGs chinoises sont confrontées, nous réalisons une analyse comparative. Nous cherchons les similitudes et les différences de l'internationalisation rapide de ces quatre PME au regard des deux critères identifiés que sont « les dirigeants » et « les réseaux ». Nous avons analysé le facteur « dirigeants de l'entreprise » sous trois dimensions : l'orientation internationale, la distance psychologique et les expériences passées du dirigeant à l'international.

Les dirigeants des 4 BGs ont orienté leur activité à l'international dès la création dans le but d'augmenter leurs ventes, de réduire le risque lié au marché local et de créer plus de valeur pour l'entreprise.

Les entrepreneurs et les équipes de direction ont tous indiqué qu'ils disposaient d'un positionnement « confortable » sur le marché international. Pour ces quatre BGs, la sélection des marchés internationaux est indépendante de considérations culturelles et géographiques. Ils n'avaient pas posé de préférences de marché avant la création de l'entreprise. Pour les dirigeants d'ETQ, FIL et TRB, il n'existe pas de grandes différences entre le marché international et le marché national. Pour VTM, les dirigeants visaient le marché international avant la création de l'entreprise ; cependant, le marché intérieur est toujours une destination pour leurs ventes, et savoir saisir les opportunités du marché international constitue une priorité actuelle pour l'entreprise.

Autre facteur commun, la formation universitaire ou professionnelle constitue un élément important pour expliquer la vision stratégique internationale des dirigeants : le niveau de formation des dirigeants des BGs chinoises étudiées est très élevé (Bac + 4 ou 5, formations d'ingénieurs). Outre leur formation initiale, leur expérience professionnelle antérieure, dans le domaine industriel, technique, ou commercial, est aussi significative. Pour FIL et VTM les dirigeants possèdent peu d'expérience professionnelle à l'international, mais ils ont étudié à l'étranger ce qui remédie, plus ou moins, à leur faible expérience professionnelle. Pour ETQ et TRB, les membres dans l'équipe de direction avaient déjà travaillé avec des clients étrangers. Ils disposent à la fois d'expériences professionnelles et d'expériences internationales dès le démarrage de la nouvelle entreprise.

Tableau 7 – Synthèse de l'analyse comparative du facteur
« les dirigeants d'entreprises »

	Orientation internationale	Distance psychologique	Expériences passées à l'international	Orientation entrepreneuriale
ETQ	Les dirigeants des 4 BGs ont orienté leur activité à l'international dès la création.	Il n'existe pas de grandes différences entre le marché international et le marché national.	Les membres dans l'équipe de direction avaient travaillé avec des clients étrangers.	Les dirigeants des 4 BGs cherchent à augmenter leurs ventes, réduire le risque lié au marché local et créer plus de valeur pour l'entreprise.
FIL			Les dirigeants ont étudié à l'étranger.	
TRB			Les membres dans l'équipe de direction avaient travaillé avec des clients étrangers.	
VTM		Les dirigeants visaient le marché international avant la création de l'entreprise ; cependant, le marché intérieur est toujours une destination pour leurs ventes.	Les dirigeants ont étudié à l'étranger.	

Source : tableau élaboré par les auteurs.

Dans les BGs étudiées, les dirigeants des quatre entreprises ont indiqué que les réseaux sont très importants pour l'accès de l'entreprise aux marchés internationaux culturellement et géographiquement éloignés, tels que la France, le Royaume-Uni, les États-Unis. Chacune des PME indique qu'elle utilise différents types de réseaux pour son développement international. Ces types de réseaux peuvent être classés en fonction de la modalité d'association avec un entrepreneur ou une entreprise, et ils concernent soit des relations sociales, soit des contacts d'affaires. Dans nos 4 BGs, les entrepreneurs cherchent à utiliser activement les contacts possibles au sein des réseaux lorsqu'ils explorent et exploitent les opportunités d'internationalisation. De nombreux contacts, anciens ou nouvellement

acquis, sont mobilisés dans ce processus. Ainsi, dès le démarrage des entreprises, les réseaux sociaux (anciens collaborateurs-amis et amis qui occupent des postes importants en milieu académique) sont utilisés par ETQ et VTM dans le processus d'exploration des opportunités internationales (tableau 8 ci-dessous). En revanche FIL et TRB n'ont pas utilisé de réseau social pour leur internationalisation au démarrage de l'entreprise.

Tableau 8 – Réseaux sociaux de ETQ et VTM

	Impacts principaux du réseau social au démarrage de l'entreprise	Sources ou composition du réseau social	Acquisition des réseaux d'affaires par évolution des réseaux sociaux
ETQ	<ul style="list-style-type: none"> – Inciter la décision entrepreneuriale du PDG concernant la création de l'entreprise – Source importante pour l'obtention de premières commandes étrangères 	Amis d'affaires du PDG	Les réseaux informels de « guanxi » ont été formalisés ultérieurement selon la forme du partenariat, avec ou sans accords contractuels de coopération
VTM	<ul style="list-style-type: none"> – Influencer la vision stratégique du dirigeant concernant le choix et le développement de produits et de marché pour la nouvelle entreprise – Faciliter l'acquisition de technologies pour la fabrication de « vitamine D3 » et des soutiens financiers pour l'achat de technologies de production et pour la construction de l'usine 	Amis professionnels et amis d'affaires du dirigeant, issues de son réseau de « guanxi »	

Source : tableau élaboré par les auteurs.

Enfin, tous les dirigeants interviewés indiquent que les réseaux d'affaires jouent un rôle significatif. La construction de réseaux demande du temps, il faut être

prudent et sélectif pour trouver les « bonnes personnes » pour tisser des liens. Pour les quatre entreprises, une approche proactive, combinée avec des visites régulières, est particulièrement pertinente pour la construction de relations à long terme et l'évolution positive du réseau. ETQ a établi une relation étroite avec un partenaire français. Le réseau d'affaires de son partenaire étranger constitue une source importante de clients, du fait qu'il appartient à un grand groupe international disposant d'un portefeuille important de clients au niveau mondial. ETQ a ainsi obtenu une partie de ses clients à travers le réseau d'affaires de son partenaire français. Elle a ainsi pu obtenir des commandes de grandes marques françaises et européennes telles que Louis Vuitton, Dior, Gucci, Carlo, Zara et Kookai. FIL et TRB n'ont pas de partenaire étranger privilégié. Les réseaux d'affaires de ces entreprises se construisent à partir de plusieurs types de relations rassemblant les réseaux de distributeurs, les réseaux de clients finaux, les réseaux d'autres partenaires. VTM développe des relations avec les firmes multinationales qui lui permettent de s'intégrer dans un réseau international plus vaste, auquel participent les distributeurs de niveau mondial.

Ces BGs sont toutes dépendantes de quelques acheteurs qu'elles connaissent très mal et donc, l'entrepreneur de la BG n'a pas de visibilité sur le risque de perte de ses marchés. Dès lors, si les acheteurs repèrent de meilleurs fournisseurs, la BG n'aura conscience du fait qu'après avoir perdu son client. C'est ici que nous semble se situer la limite de ce mode d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur, spécifique aux BGs chinoises.

Arbitrage entre le marché intérieur et les marchés internationaux

À l'issue de cette étude, il apparaît que les entreprises chinoises réalisent un arbitrage entre marché intérieur et marchés internationaux. Pour les BGs chinoises étudiées, le marché intérieur occupe une place significative pour soutenir le développement international de l'entreprise. Ce résultat est intéressant, car la majorité des travaux portant sur les BGs dans les pays occidentaux indiquent que celles-ci s'internationalisent rapidement, car leur marché intérieur est soit petit, soit absent [Chetty, Campbell-Hunt, 2004]. Madsen et Servais [1997] considèrent que les fondateurs de BGs valorisent les marchés étrangers plus que le marché intérieur, et ceci, dès la création de l'entreprise. En revanche, les dirigeants des BGs chinoises étudiées considèrent le monde comme étant un grand marché, et ne veulent pas se fixer sur un seul marché. Ils considèrent que les marchés internationaux offrent plus d'opportunités que de risques et d'incertitude. Nous constatons que tous les fondateurs-dirigeants de BGs étudiées considèrent le marché intérieur comme étant aussi important que le marché international, car il représente autant d'opportunités et de demandes que ce dernier. Mais les perceptions des dirigeants envers ces deux types de marchés diffèrent.

Toutes les BGs étudiées indiquent que la rentabilité des produits vendus sur le marché international est supérieure à celle obtenue sur le marché intérieur. C'est une raison qui incite l'entreprise à exporter vers les pays étrangers. Bien que la

Tableau 9 – Synthèse de l'analyse comparative du facteur
« appartenance et utilisation des réseaux »

	Réseaux sociaux	Réseaux d'affaires	
	Membres du réseau social	Attitude du dirigeant envers la construction du réseau d'affaires	Moyens principaux pour la construction du réseau d'affaires au démarrage de l'entreprise
ETQ	Amis d'affaires du PDG	– La construction du réseau demande du temps, il faut être prudent et sélectif pour trouver les « bonnes personnes » pour tisser des liens. – Une approche proactive, combinée avec des visites régulières, est particulièrement pertinente pour la construction de relations à long terme et l'évolution positive du réseau.	Elle a établi une relation étroite avec un partenaire français.
VTM	Amis professionnels et amis d'affaires du dirigeant, issues de son réseau de « <i>guanxi</i> »		Elle développe des relations avec les firmes multinationales, qui lui permettent de s'intégrer dans un réseau international plus vaste, auquel participent les distributeurs de niveau mondial.
FIL TRB	Elles n'ont pas utilisé de réseau social pour leur internationalisation au démarrage de l'entreprise.		Les réseaux d'affaires de ces entreprises se construisent à partir de plusieurs types de relations également importantes, rassemblant les réseaux de distributeurs, les réseaux de clients finaux, les réseaux d'autres partenaires.

Source : tableau élaboré par les auteurs.

rentabilité sur le marché international soit supérieure, les dirigeants de TRB et de VTM constatent que la rentabilité sur le marché intérieur est aussi intéressante. Autrement dit, pour ces deux entreprises, la différence de rentabilité sur ces deux types de marchés n'est pas significative. Cependant, ce n'est pas le cas pour

ETQ et FIL. De fait, pour elles, la rentabilité sur le marché international est nettement supérieure à celle obtenue sur le marché intérieur (estimée par le PDG à plus de 20 % pour ETQ et à plus de 10 % par FIL).

Pour ce qui concerne l'incertitude du marché, VTM considère que le marché international est plus risqué. Pour VTM, le risque du marché international est surtout lié au changement de réglementation nationale dans les pays étrangers. Les produits de VTM, en tant que matières premières destinées à la fabrication d'aliments et de médicaments, sont strictement contrôlés en termes de sécurité et d'ingrédients, surtout dans les pays développés. Dès qu'un nouveau texte de réglementation apparaît, VTM doit ajuster sa production aux critères exigés.

Pour ETQ, le marché intérieur est plus incertain que le marché international. En outre, les dirigeants de ces entreprises considèrent que, comparés aux marchés internationaux, les concurrents sont moins organisés sur le marché local et les relations avec les fournisseurs et clients locaux sont plus complexes à gérer. L'incertitude du marché intérieur se traduit par des retards de paiement de la part du client. Enfin, en ce qui concerne la concurrence, ETQ et FIL considèrent que celle-ci est plus forte sur le marché intérieur. Selon ces entreprises, sur le marché chinois, les concurrents ont une bonne compétitivité-prix. Sur le marché international, elles ressentent moins de concurrence au niveau des prix et la rentabilité est meilleure. Pour TRB et VTM, la concurrence sur le marché international est relativement forte par rapport à la concurrence sur le marché local. Pour elles, la concurrence concerne plutôt les aspects relatifs à la technologie et au design plutôt qu'à une concurrence par les prix.

Conclusion

Pour ces quatre entreprises, les dirigeants n'ont pas attendu d'avoir une expérience sur le marché local pour se lancer sur le marché international. Ce qui fait leur force, ce n'est pas l'accès à un marché local protégé (bien au contraire), mais leur insertion immédiate dans des chaînes de valeur mondiale, insertion qu'elles réussissent grâce aux caractéristiques de leurs dirigeants et à leurs réseaux. Sur ce dernier point, il faut souligner que ce modèle de développement comporte des risques, à savoir la trop forte dépendance aux parties prenantes extérieures.

C'est pourquoi nous préconiserons une plus grande implication de l'État chinois afin de mettre ces entreprises en conditions de réussite et de leur permettre un développement pérenne. Ceci pourrait se traduire d'une part, par des mesures favorables (fiscalité avantageuse) au développement international de la BG, et d'autre part, par une veille stratégique des marchés (identification des opportunités commerciales à l'international, surveillance des menaces d'entrée de nouveaux arrivants...) réalisée par les collectivités locales chinoises. Autant d'éléments qui permettraient de minimiser les risques de cette insertion rapide dans les chaînes mondiales de valeur. Cette insertion apparaît bien, au regard de la dynamique de la province et de son développement extraverti, comme un préalable important à

une industrialisation réussie pour toute région capable de mettre ces entreprises en condition de réussite.

Avec la participation accrue des économies émergentes à l'économie mondiale, les BGs deviennent des acteurs significatifs dans les pays émergents. Ces nouveaux acteurs expliquent en partie le dynamisme de certaines régions, comme ici la province du Zhejiang, qui enregistre de bonnes performances économiques. Dès lors, les regards se tournent vers cette région qui, à l'occasion de nouvelles stratégies d'internationalisation de ses PME, est devenue plus attractive pour les industriels étrangers et locaux. En Chine, l'internationalisation rapide des BGs est un processus au centre duquel se trouve l'entrepreneur, qui mobilise les ressources et les compétences au sein de ses réseaux. Le processus est largement dépendant de l'orientation entrepreneuriale du dirigeant. En revanche, et en rupture avec les résultats des travaux sur l'internationalisation rapide, l'étréouesse du marché intérieur n'explique pas le phénomène. L'arbitrage entre marché intérieur et marché international ne repose pas vraiment sur la rentabilité, l'accessibilité ou les risques comparés. Le recours au réseau informel (le réseau de *guanxi*) permet de saisir des opportunités et de contourner les difficultés liées au manque de connaissance des marchés étrangers et aux différences culturelles en général.

Dans notre étude, nous avons volontairement exclu les PME créées en partenariat avec des firmes étrangères, ou les filiales étrangères installées en Chine, pour bien identifier les facteurs explicatifs à l'insertion dans les chaînes mondiales de valeur des PME chinoises. La prochaine étape de la recherche pourrait consister à intégrer ces PME étrangères à notre échantillon pour les comparer. Autant d'éléments qui devraient nous permettre d'avoir une meilleure compréhension des nouvelles zones d'émergence.

Bibliographie

- ANDERSSON P. [2002], "Connected Internationalisation Processes: the Case of Internationalizing Channel Intermediaries", *International Business Review*, vol. 11, n° 3, p. 365-383.
- AUTIO E., SAPIENZA H.J., ALMEIDA J.-G. [2000], "Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth", *Academy of Management Journal*, vol. 43, n° 5, p. 909-924.
- BROUTERS L.E., XU K. [2002], "Product Stereotypes, Strategy and Performance Satisfaction: The Case of Chinese Exporters", *Journal of International Business Studies*, vol. 33, n° 4, p. 657-677.
- BURGEL O., MURRAY G.C. [2000], "The International Market Entry Choices of Start-up Companies in High-technology Industries", *Journal of International Marketing*, vol. 8, n° 2, p. 33-62.
- CHETTY S., CAMPBELL-HUNT C. [2004], "A Strategic Approach to Internationalization: a Traditional Versus a 'Born Global' Approach", *Journal of International Marketing*, vol. 12, n° 1, p. 57-81.

- DICHTL E., KOEGLMAYR H., MUELLER S. [1990], "International Orientation as a Precondition for Export Success", *Journal of International Business Studies*, vol. 21, n° 1, p. 23-40.
- EVANGELISTA F. [2005], "Qualitative Insights into the International New Venture Creation Process", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 3, n° 3, p. 179-198.
- FREEMAN S.M., EDWARDS R., SCHRODER B. [2006], "How Smaller Born Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization", *Journal of International Marketing*, vol. 14, n° 3, p. 33-63.
- HEDLUND G., KVERNELAND A. [1985], "Are Strategies for Foreign Markets Changing? The Case of Swedish Investment in Japan", *International Studies of Management & Organization*, vol. 15, n° 2, p. 41-59.
- HUTCHINSON K., QUINN B., ALEXANDER N. [2006], "The Role of Management Characteristics in the Internationalization of SMEs, Evidence of from the UK Retail", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, n° 4, p. 513-534.
- IBEH K. [2003], "Toward a Contingency Framework of Export Entrepreneurship: Conceptualisations and Empirical Evidence", *Small Business Economics*, vol. 20, n° 1, p. 24-141.
- JOHANSON J., VAHLNE J.-E. [1977], "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, vol. 8, p. 23-32.
- JOHANSON J., VAHLNE J.-E. [1990], "The Mechanisms of Internationalisation", *International Marketing Review*, vol. 7, n° 4, p. 11-24.
- JOLLY V.K., ALAHUTHA M., JEANNET J.-P. [1992], "Challenging the Incumbents: How High Technology Start-ups Compete Globally", *Journal of Strategic Change*, vol. 1, n° 1, p. 71-82.
- KNIGHT G.A., CAVUSGIL S.T. [1996], "The Born Global Firm: a Challenge to Traditional Internationalization Theory", *Advances in international marketing*, vol. 8, p. 11-26.
- LAANTI R, GABRIELSSON M., GABRIELSSON P. [2007], "The Globalization Strategies of Business-to-Business Technology Industry", *Industrial Marketing Management*, vol. 36, p. 1104-1117.
- MADSEN T.K., SERVAIS P. [1997], "The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process?", *International Business Review*, vol. 6, n° 6, p. 561-583.
- MADSEN T.K., RASMUSSEN E.S., SERVAIS P. [2000], "Differences and Similarities Between Born Globals and Other Types of Exporters", in YAPRAK A., TÜTEK J. (eds.) *Globalization, The Multinational Firm, and Emerging Economies*, Emerald Group Publishing Limited, p. 247-265.
- MICHEL J.G., HAMBRICK D.C. [1992], "Diversification Posture and Top Management Team Characteristic", *Academy of Management Journal*, vol. 35, n° 1, p. 9-37.
- McDOUGALL P.P., OVIATT B.M., SHRADER R.C. [2003], "A Comparison of International and Domestic New Ventures", *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 1, n° 1, p. 59-82.
- MOEN O. [2002], "The Born Globals: a New Generation of Small European exporters", *International Marketing Review*, vol. 19, n° 2, p. 156-175.
- OVIATT B.M., McDOUGALL P.P. [1994], Toward a Theory of International New Ventures, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, n° 1, p. 45-64.
- OVIATT B.M., PATRICIA P., McDOUGALL, P.-P. [1995], "Global Start-ups: Entrepreneurs on a Worldwide Stage", *The Academy of Management Executive*, vol. 9, n° 2, p. 30-43.

- OVIATT B.M., PATRICIA P., McDUGALL P.P. [1997], "Challenges for Internationalization Process Theory: The Case of International New Ventures", *Management International Review*, vol. 37, n° 2, p. 85-99.
- RASMUSSEN E.S., MADSEN T.K. [2002], "The Born Global Concept", 28th EIBA Conference, December 2002.
- RENNIE M.W. [1993], "Global Competitiveness: Born Global", *The McKinsey Quarterly*, vol. 3, p. 45-52.
- ROBERTS E.B., SENTURIA T.A. [1996], "Globalizing the Emerging High-technology Company", *Industrial Marketing Management*, vol. 25, n° 6, p. 491-506.
- SHARMA D.D., BLOMSTERMO A. [2003], "The Internationalization Process of Born Globals: a Network View", *International Business Review*, vol. 12, n° 6, p. 739-753.
- ZHEJIANG PROVINCIAL BUREAU OF STATISTICS, http://www.zj.stats.gov.cn/art/2012/2/23/art_164_201.html, page consultée le 23 février 2012.
- ZHOU L., WU W., LUO X. [2007], "Internationalisation and the Performance of Born Global SMEs: the Mediating Role of Social Networks", *Journal of International Business Studies*, vol. 38, n° 4, p. 673-690.

Quand l'industrie mondialisée rencontre l'industrie rurale : Hanoï et ses périphéries, Vietnam

Sylvie Fanchette*

Dans le delta du fleuve Rouge densément peuplé (1 230 habitants/km² en 2009) du nord Vietnam, la population rurale a, depuis plusieurs siècles, développé des activités artisanales et industrielles en lien avec la riziculture inondée très intensive. Des villages de métier artisanaux se sont spécialisés dans une large gamme de produits destinés aux marchés national et international et occupent 18 % du total de la population économiquement active (PEA) rurale. Organisés en clusters¹, un millier de villages se sont modernisés et diversifiés, depuis l'ouverture économique des années 1980. Ils polarisent, une main-d'œuvre de plusieurs milliers d'actifs, localement ou au niveau interprovincial. Cependant, de nombreux facteurs freinent leur expansion, notamment l'accès aux terres dans un contexte de spéculation et de libéralisation foncière liée à la métropolisation d'une capitale en plein rattrapage urbain, la concurrence exacerbée avec la Chine et les entreprises du secteur formel et, enfin, la nécessaire adaptation aux normes de production internationale pour intégrer les marchés de l'export [Fanchette, 2011].

Depuis la fin des années 1980, après 30 ans de collectivisme, l'État a entrepris de relancer son économie en pleine crise. Le *Doi Moi* ou Renouveau témoigne de sa volonté d'intégrer le marché international, de stimuler l'initiative privée et de décollectiviser les moyens de production, même si les terres agricoles restent sous son contrôle. Pour attirer les capitaux étrangers dans l'industrie et dans le secteur immobilier, l'État effectue en plusieurs étapes de nombreuses réformes foncières, administratives et sociales, et abandonne sa politique d'accompagnement de la petite entreprise industrielle, pourtant plus grande consommatrice de main-d'œuvre locale. À l'ombre de la Chine, un de ses partenaires privilégiés, le Vietnam possède des atouts attractifs pour les investisseurs : une main-d'œuvre peu chère et des politiques foncières favorables. Des parcs industriels sont édifiés sur de grandes portions de rizières et contribuent largement à la production

* Géographe, IRD, Ceped.

1. Cluster de villages de métier : système productif localisé qui regroupe des ateliers et des entreprises d'un même secteur appartenant à des villages de métier d'un même voisinage.

industrielle de la région (40 % dans le cas de la province de Hanoï). Par ailleurs, en août 2008, le gouvernement vietnamien décide d'étendre les limites administratives de la province capitale en annexant la province occidentale de Ha Tô, et d'encadrer son développement par un schéma directeur ambitieux à l'horizon 2030 pour qu'elle se hisse au niveau des grandes métropoles d'Asie.

Le secteur industriel embauche de plus en plus d'actifs dans le delta du fleuve Rouge, et notamment dans la province de Hanoï élargie : 28,3 % de la population économiquement active (+ 15 ans) y travaille, soit un chiffre plus élevé que la moyenne nationale (21 %) [GSO, 2010]. Le secteur informel est le plus créateur d'emploi, suivi de près par les entreprises à capitaux étrangers qui représentent 44 % des emplois du secteur privé non agricole en 2008 [Nguyên, 2012]. Le secteur artisanal-industriel joue un rôle croissant dans l'économie rurale et perd de son importance dans les villes, de plus en plus tertiaisées. Deux types d'entreprises occupent la main-d'œuvre industrielle en milieu rural : celle des clusters de villages de métier (17 % des emplois ruraux) et celle des usines délocalisées dans les zones industrielles.

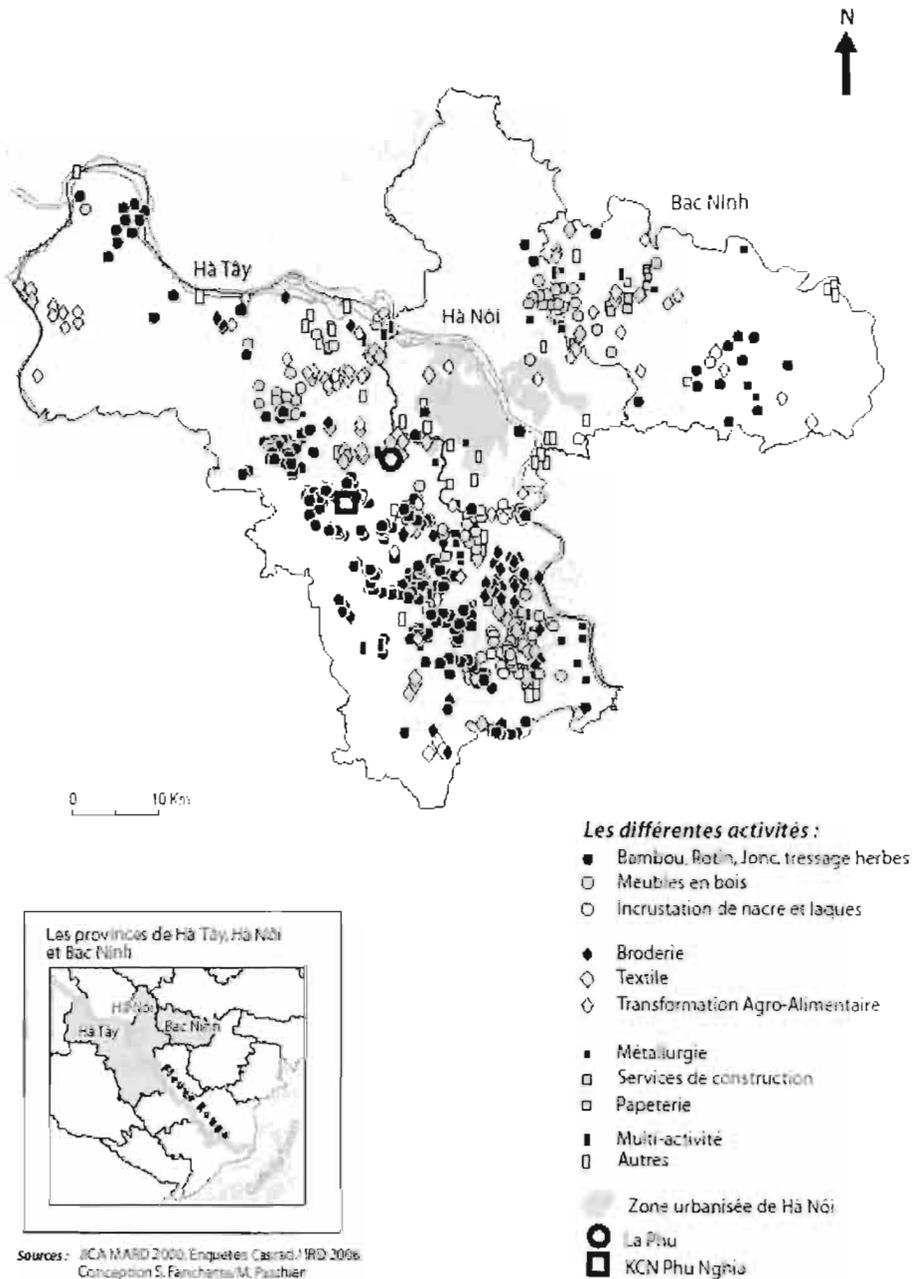
À partir d'enquêtes effectuées de 2003 à 2010² dans plusieurs villages de métier des environs de Hanoï où des projets résidentiels et industriels ont été mis en place, et d'entretiens réalisés en 2013 dans plusieurs zones industrielles, cet article se propose d'analyser les capacités d'embauche des différents types d'entreprises artisanales et industrielles, de leur accès au foncier et des relations qu'elles entretiennent. Nous nous interrogerons sur l'impact de l'industrie mondialisée sur celle, millénaire, des villages de métier. Nous étudierons de façon plus détaillée, dans le cluster de La Phu, l'impact des expropriations des paysans pluriactifs sur l'organisation du système des clusters de villages de métier fondés sur leur association avec l'agriculture.

Les clusters de villages de métier : un système de production localisé très flexible en perpétuelle recomposition

Dans les campagnes du delta du fleuve, un mode de production localisé original se modernise et prend de l'ampleur. Fondés sur un substrat de villages à vocation artisanale reliés au sein de réseaux commerciaux et lignagers, des clusters de villages de métier cherchent leur voie dans le contexte de la transition inachevée vers l'économie de marché.

2. Cet article s'inscrit dans le cadre de deux programmes de recherche que j'ai dirigés au Vietnam : (1) « L'essor des villages de métier : le développement économique, l'industrialisation et l'urbanisation des campagnes dans le delta très peuplé du Fleuve Rouge », financé par le FSP2 en sciences sociales (2005-2008) et mené en partenariat depuis novembre 2003 entre l'IRD et le Centre for Agrarian Systems Research and Development (Casrad) de l'Académie des Sciences Agricoles du Vietnam et l'ONG Phano du Vietnam et (2) « Les dynamiques territoriales à la périphérie des métropoles du Sud », financé de par l'ANR « Les Suds » (2008-2012) et mené en partenariat entre l'UMR Prodig, le Cirad et le Casrad. Dans ce cadre, nous avons effectué plusieurs types d'enquêtes dans des villages de métier choisis à partir des cartes de villages, en fonction de leur activité, de leur organisation en cluster et de l'impact de la métropolisation sur leur évolution. J'ai enquêté personnellement différents types d'artisans, commerçants, membres des collectivités locales, et paysans, dans une quarantaine de villages.

Carte 1 – Les villages de métier dans les provinces de Hanoï, Ha Tây et Bac Ninh en 2006



*Un système ancien qui trouve son ancrage
dans la société villageoise deltaïque*

Les villages de métier ont émergé dès le XI^e siècle dans les alentours de Hanoï pour la production d'objets nécessaires au fonctionnement de la capitale impériale et à l'approvisionnement en produits de première nécessité d'une société villageoise tournée vers l'autoconsommation. Ils ont depuis toujours été intégrés dans des réseaux liés à la capitale et aux marchés nationaux et internationaux.

Ce système de production est spécifique des deltas rizicoles très peuplés. Les travaux de repiquage demandent, à la saison, beaucoup de main-d'œuvre et, pendant la morte-saison, les paysans s'adonnent à d'autres activités, leurs petites parcelles étant incapables de les nourrir toute l'année. Ainsi de nombreux villages se sont spécialisés dans l'artisanat, activité demandant peu de capital et pouvant absorber une main-d'œuvre nombreuse de façon saisonnière.

Depuis l'ouverture économique des années 1980, un nombre croissant de villages a développé de nouvelles activités ou intensifié sa production suite à l'ouverture des frontières, à la liberté d'entreprendre, à l'accélération des rapports villes-campagnes, bridés pendant l'époque collectiviste, et aux politiques incitatives. En 2006, on compte environ 1 000 villages de métier dans le delta du fleuve Rouge, organisés en clusters. Ces localités produisent une large variété d'articles destinés à la vie quotidienne des villageois et à l'exportation. La population y bénéficie de revenus plusieurs fois supérieurs à ceux des villages agricoles et a pu ainsi investir dans le bâti et améliorer ses conditions de vie.

Dans la province de Hanoï, quelques gros clusters de plus de 10 000 actifs spécialisés dans la menuiserie, le textile ou l'agroalimentaire émergent (voir carte 1). Bac Ninh, à l'est de la capitale, compte quelques clusters de villages très dynamiques et industrialisés (métallurgie ou papeterie) dont certains regroupent plus de 20 000 actifs.

*Des clusters de villages organisés à plusieurs niveaux et intégrant
des entreprises formelles et informelles*

Un cluster de villages de métier regroupe des entreprises de taille, de statuts, de mode de production et de techniques différents. Il comprend un nombre variable de localités et d'entreprises déclarées ou non. Le fonctionnement de ces clusters dépend de la nature des activités qui y sont pratiquées, certaines très manuelles, d'autres mécanisables. La concentration géographique de petites entreprises favorise les économies d'échelles, une meilleure utilisation des réseaux de fournisseurs et de clientèle, la diffusion des savoir-faire au sein d'une société profondément villageoise. Ainsi, la proximité entre les entreprises du cluster participe à la rapide mise en connexion d'une multitude de foyers et d'entreprises au sein d'un réseau de connaissance.

Ces clusters s'organisent à trois niveaux :

– Entre les villages : le centre principal, ou village-mère, concentre les plus grands producteurs et donneurs d'ordre, entreprises déclarées, souvent mécanisées et regroupées au sein d'une zone artisanale. Les villages satellitaires ou complémentaires entretiennent différents types de relations avec le village-mère, chacun est spécialisé dans un type de produits, mais dépend des autres pour l'approvisionnement en matières premières, savoir-faire et techniques de production, espace de production, services et activités annexes, approvisionnement en main-d'œuvre (sous-traitance, ouvriers ou apprentis).

– Au niveau villageois : le travail est divisé entre des entreprises complémentaires, chacune effectuant soit une étape du processus de production soit un type de produits. Sous l'effet de la mécanisation et de la diversification de la production, une plus grande division du travail s'opère entre foyers et allonge la chaîne de production. La matière première récupérée est échangée au sein d'une longue chaîne de collecteurs, puis est triée au sein d'une multitude de foyers.

– Entre les entreprises villageoises et les entreprises formelles des zones industrielles : des grandes entreprises des zones industrielles sous-traitent aux ateliers spécialisés des villages de métier la fabrication de pièces détachées.

La division du travail entre les villages du cluster se fonde en grande partie sur la sous-traitance de la main-d'œuvre de villages satellites. Les plus dynamiques sont liés aux entreprises familiales des villages voisins par des relations contractuelles. Ils sont à l'origine de l'activité qu'ils ont diffusée dans leur voisinage. Il existe trois types de sous-traitance :

- celle de la partie manuelle d'un article simple à exécuter,
- celle de la partie effectuée par des machines à des ateliers mécanisés,
- celle des parties ouvragées d'un objet qui demande un savoir-faire spécifique.

La sous-traitance à domicile relève de l'extrême division du travail et de la rationalisation du système de production. Chaque ouvrier rentabilise son savoir-faire ou sa machine et s'inscrit dans un espace de production limité, les donneurs d'ordres n'ayant pas de place dans leur usine pour accueillir les ouvriers effectuant les diverses étapes du processus de production. C'est un système flexible en termes d'utilisation de la main-d'œuvre, adapté à la saisonnalité des commandes [Fanchette, Nguyen, 2012].

Les clusters de villages et l'ouverture sur le monde extérieur

Dans le contexte de son intégration au marché international (à l'OMC) et surtout sud-est asiatique (partenaire de l'ASEAN³), de l'accélération de la mondialisation, les villages de métier ont diversifié et changé les standards de

3. Association des nations du Sud-Est asiatique.

production et mécanisé certaines étapes. Par l'intermédiaire des donneurs d'ordres branchés sur le marché de l'exportation, la production augmente, embarquant de nombreux petits ateliers satellites informels. Tirés par les agents d'exportation, les clusters s'étendent, parfois au-delà des frontières – comme c'est le cas de celui de la menuiserie d'art de Dong Ky branché sur ses homologues chinois de la région de Canton – et diversifient leur production, la modernisent et cherchent à s'adapter aux marchés diversifiés.

Avec le désengagement de l'État, seules les entreprises formelles bénéficient dorénavant de réelles politiques incitatives, les petites entreprises familiales étant considérées comme peu viables et surtout très polluantes. En effet, la formalisation leur facilite l'accès aux terrains et aux crédits bancaires incitatifs, mais elle se solde par une augmentation de leurs coûts de production (taxes plus élevées, suivi du code du travail et de l'environnement). Cependant, le poids de l'emploi informel dans les entreprises formelles reste très élevé : peu d'employés ont des contrats de travail et sont couverts par des assurances. Chaque patron négocie au coup par coup les conditions d'embauche [Fanchette, Nguyen, 2012].

Avec la crise des marchés de l'export et le renchérissement du foncier lié à la métropolisation, ces entreprises se sont fragilisées : elles ont perdu les atouts de la flexibilité de l'informel et du système des clusters. Certaines entreprises, peu de temps après avoir changé de statut, ont fait faillite. La recherche du contrôle d'une part élevée du processus de production par ces entreprises, ceci afin de répondre plus rapidement aux commandes destinées à l'export et aux normes de qualité que le système par sous-traitance des clusters rend difficile, rigidifie le système de production. La plus grande flexibilité du système d'embauche de la main-d'œuvre des clusters, la pluriactivité des entreprises, et notamment le rôle joué par l'agriculture, et la confiance entre partenaires permettent de supporter plus facilement les crises économiques, et notamment celle qui a touché de plein fouet le marché de l'exportation en 2008.

Ainsi, certaines activités comme la vannerie par exemple, destinée essentiellement à l'exportation, ont été touchées de plein fouet par cette crise. La concurrence avec les pays d'Asie plus performants, comme l'Indonésie, a sinistré ce secteur. La pression à la baisse des prix par des grands groupes comme IKEA, qui cherchent à sous-traiter les grandes entreprises donneuses d'ordre, se répercute sur l'intégralité de la chaîne. Les faibles prix aux sous-traitants se traduisent par une faible qualité des articles qui ne peuvent ensuite être exportés : c'est un véritable cercle vicieux.

Selon un rapport de l'Académie vietnamienne des sciences sociales sur la crise financière de 2009, les commandes des marchés internationaux aux villages de métier auraient baissé de 30 % en 2009, par rapport à celles de 2008. Les entreprises embauchent moins, notamment les nombreux ateliers sous-traités. Cependant, en raison de l'inflation, le salaire minimum a augmenté et malgré la baisse des commandes, seuls des salaires plus élevés parviennent à attirer les migrants qui travaillent dans les plus grandes entreprises [Vietnam Academy of Social Sciences, 2009].

Les entreprises qui ont diversifié leurs marchés se tournent vers l'intérieur, seul capable d'absorber la production artisanale. C'est le cas de la menuiserie d'art ou de l'agroalimentaire. Dans les villages ayant une double activité, comme La Phu, le secteur branché sur l'export, principalement le textile, est en crise, tandis que celui destiné essentiellement au marché national, la confiserie, se développe et se modernise grâce à la conversion des entreprises formelle auparavant spécialisées dans le textile.

Ouverture économique, métropolisation de la ville de Hanoï et émergence de l'industrie mondialisée

Croissance de la production industrielle, investissements étrangers et faible impact sur l'emploi local

Dans le cadre de la transition vers une économie de marché, le Vietnam compte sur l'investissement étranger pour développer son économie et notamment l'industrie. En deux décennies, le PNB a crû à un rythme de 7,5 % par an, et depuis les années 2000, parmi les pays d'Asie, le Vietnam se situe après la Chine en matière de taux de croissance. Il commence d'ailleurs à la concurrencer, la hausse des salaires en Chine poussant les investisseurs étrangers à se délocaliser au Vietnam. Le taux de croissance des exportations est le plus élevé d'Asie. Entre 1990 et 2006, la part de l'industrie dans le PNB est passée de 23 à 42 % et celle dans l'emploi total de 13,2 % à 18,9 %. La croissance annuelle de l'emploi dans l'industrie atteint 7 % par an depuis le début des années 2000 [Cling *et al.*, 2009].

Dans la province élargie de Hanoï, les parcs industriels, ou *khu công nghiệp* (KCN), se développent rapidement. Symboles de l'intégration au marché mondial, les KCN font l'objet de politiques fiscales et foncières très favorables pour les investisseurs étrangers. On en compte 19 dans la province, sur une superficie de 7,526 ha, 8 étant en activité et les autres en cours de réalisation. Sur le plan macroéconomique, les performances des entreprises sont très intéressantes pour les autorités : elles produisent 40 % de la valeur industrielle de la province et elles embauchent en 2010 environ 102 573 actifs [Vu, Nguyen, 2012]. Cependant, si l'on étudie l'impact local de ces parcs industriels sur l'emploi, sur l'usage des sols et sur les transformations sociales, les performances paraissent moins évidentes.

Environ 70 % des ouvriers des KCN de Hanoï viennent d'autres provinces [Viêt, 2011]. Les ouvriers migrants représenteraient 80 % de la main-d'œuvre travaillant dans les parcs industriels au Vietnam, tandis que les migrants temporaires composeraient 60 % [VGCL, 2008]. Si, selon les textes régissant les expropriations, l'emploi local est censé être privilégié par les entreprises installées dans ces parcs industriels, dans la réalité, peu de villageois en profitent. Contrairement à l'époque collectiviste où les entreprises industrielles devaient embaucher sur place les villageois, les entreprises de la mondialisation suivent des logiques différentes.

Cela crée une pression sur l'emploi entre les villageois expropriés, à la recherche de moyens pour se reconvertir, et les migrants. En effet, les entreprises

à capitaux étrangers embauchent en priorité des jeunes de 20 à 30 ans, à 60 % féminins et rarement les paysans expropriés ayant plus de 30 ans. Le mode de recrutement de la main-d'œuvre par des *brokers* (le système de recrutement par les agences d'emploi est peu performant) favorise la corruption et cible prioritairement les personnes étrangères à la zone de recrutement, peu au courant des pratiques illicites de ces derniers [Do, Trân, 2008].

Par ailleurs, les patrons préfèrent embaucher des jeunes venus d'ailleurs, sensés êtres plus dociles et peu intégrés localement pour éviter le développement de mouvements sociaux. Enfin, une partie des villageois refuse de travailler dans les usines étrangères où les salaires sont très faibles, les cadences dures, les contrats saisonniers et les heures supplémentaires parfois non payées. De même, dans les villages de métier, les artisans préfèrent être à leur compte et travailler en sous-traitance que d'aller à l'usine pour des raisons de gestion de leur temps et surtout être libre en période de moisson. La grande monotonie et la dureté du travail à la chaîne de leur convient pas.

Ce type d'industrie apporte des revenus temporaires au Vietnam et est très sensible à la conjoncture économique internationale, car il est essentiellement branché sur les marchés d'exportation actuellement en crise.

Depuis la crise de 2008-2009, de nombreuses entreprises étrangères, qui sont en réalité des succursales de grands groupes, ont vu leurs commandes baisser et ne peuvent embaucher leur main-d'œuvre contractuelle. Elles ne reconduisent pas les contrats temporaires des ouvriers et réduisent le temps de travail du volant d'ouvriers en contrats à durée indéterminée. Espérant que la crise reste conjoncturelle, ces entreprises hésitent à se défaire de ces ouvriers déjà formés. Rester dans leur dortoir avec des salaires diminués en l'absence d'heures supplémentaires devient difficile pour les jeunes migrants.

La plupart des parcs industriels ne possèdent pas de logements pour leurs ouvriers, à quelques exceptions près comme Phu Nghia au sud-ouest de la capitale. Les entreprises qui s'installent dans les KCN sont en général étrangères (Japon, Corée, Chine) et cherchent un retour sur investissement très rapide. Parmi les huit parcs industriels en activité de Hanoï, sur les 110 000 ouvriers embauchés, seuls 16 300 sont logés sur place [Nguyễn, 2011]. Les ouvriers sont obligés de chercher des chambres dans les villages voisins.

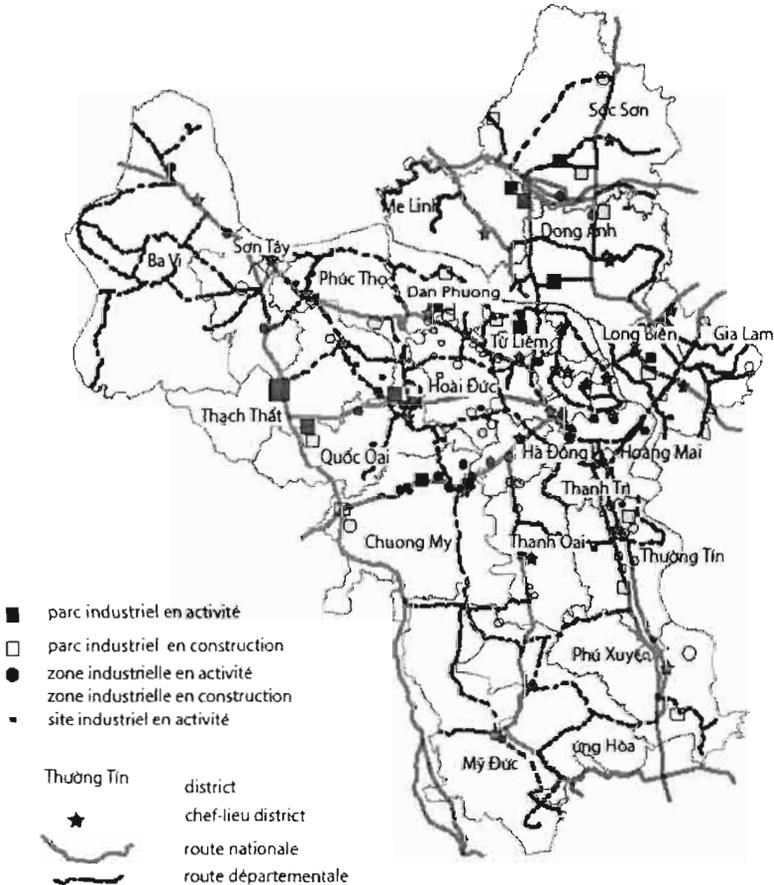
Cependant, les deux systèmes de location de chambres (dans les KCN et dans les villages voisins) ne semblent pas adaptés aux jeunes ouvriers fraîchement débarqués de leur village. Les chambres des KCN, si elles ne sont pas très chères, sont suroccupées et strictement contrôlées par des surveillants qui imposent des horaires quasi militaires. Les chambres dans les villages des alentours sont chères, notamment dans le périurbain, et de très faible qualité. Pour payer leur loyer certains jeunes se regroupent et vivent dans des conditions difficiles. La crise a des effets d'entraînement sur les services associés qui se sont développés dans les villages d'accueil des migrants (restauration, location de chambres, services divers), car une part élevée de ceux-ci est retournée au village faute d'embauche.

Les dortoirs sont à moitié vides et les anciens paysans reconvertis en logeurs se plaignent de ne pas rentabiliser cet investissement faute de locataires.

*Une grande industrie très consommatrice de terres
et aux logiques d'implantations liées à la rentabilité du capital
et la proximité des axes routiers*

La carte des trois types de zones industrielles, *Khu công nghiệp* (KCN), *Cum công nghiệp*, (CCN), zones industrielles pour les PME et *Diêm Công Nghiệp* (DCN) zones artisanales villageoises (voir carte 2), montre les différentes logiques de leurs implantations et leur répartition dans la province.

Carte 2 – Zones, clusters et sites industriels dans la province de Hanoï



Sources : Rapport n° 72/BC, Département de l'industrie locale, ministère de l'Industrie du 16 décembre 2008 sur les zones industrielles ; Word Bank, 29 octobre 2010, « Industrial wastewater management in river basins Nhue-day and Dong Nai project. Inventories of industrial estates » ; Master Plan Hanoï : carte des zones industrielles en activité, en cours de construction. Ministry of Construction ; Projets résidentiels et industriels, district Hoai Duc 2008 ; Projets acceptés par le Comité populaire de la province de Hà Nội selon la résolution 9643/UBND-KH & DT le 6 octobre 2009.

En 2010, 44 communes de la province accueillent des KCN en activité ou en cours de construction. Elles sont localisées le long des autoroutes et voies rapides permettant l'accès à l'aéroport de Noi Bai, le port de Hai Phong ou la capitale. Elles suivent les logiques de la métropolisation, du rôle des transports dans la structuration urbaine et d'un aménagement initié par le haut, sans prise en compte des réalités économiques locales. Elles ont des emprises foncières très larges (entre 200 et 400 ha) au regard des terres communales limitées pour l'agriculture et l'artisanat. La pression sur les terres a surenchéri leurs coûts, devenus prohibitifs pour les petites entreprises. En effet, les KCN ont un accès privilégié aux terres industrielles et bénéficient de facilités fiscales et d'accès aux marchés de l'export, ceci contrairement aux entreprises locales, jugées peu conformes à la modernisation du pays.

Cependant, malgré une conjoncture économique internationale peu favorable à l'investissement industriel et un taux de remplissage de 46 % [Dang, 2012], de nouveaux parcs sont en cours d'extension, tandis que d'autres sont projetés et pour lesquels on exproprie de grands périmètres de terres agricoles. Des terres sont gelées pendant plusieurs années et tardent à être mises en place faute d'investisseurs. Certaines terres ont été remises en culture par les paysans de façon illégale, tandis que d'autres restent en friche pendant des années, en raison de la déstructuration du système hydraulique les rendant impropres à l'agriculture. Dans les communes où se trouvent des villages de métier, le gel des terres crée de grandes frustrations. Cela pousse certains à construire des ateliers de façon illégale sur les terres agricoles.

Les CCN sont dispersées dans une soixantaine de communes. Leur taille est théoriquement inférieure à 75 ha. Elles accueillent généralement les PME locales, les entreprises polluantes des villes où le prix du foncier est devenu inaccessible. Elles sont localisées principalement le long des routes nationales. Un quart des CCN est installé dans des villages de métier et accueille un grand nombre d'entreprises locales artisanales. Elles embauchent plus facilement la population locale, notamment celles qui relèvent du secteur public.

Les DCN dépassent rarement 15 hectares et dans la plupart des cas sont installées dans les communes de villages de métier. À l'écart des grands axes, elles sont destinées à délocaliser les ateliers du cœur villageois. Si la première génération de DCN a été construite à l'initiative des collectivités locales, depuis les années 2005, en raison de la libéralisation du foncier, la création des DCN est devenue très lente. De nombreux artisans n'ont pas les moyens pour y louer des parcelles et se voient limités dans leurs projets de mécanisation et de diversification de la production. Sur les 176 projets de DCN approuvés par le ministère du Commerce et de l'Industrie pour la province de Hanoï, seulement 49 ont été mis en place dont 37 dans des communes de métier.

La comparaison de la carte de la PEA industrielle en 2009 et celle des différents types de zones industrielles amène plusieurs constats :

- La présence de KCN n'a pas d'impact systématique sur l'emploi industriel dans les communes où ils sont implantés.

– En revanche, les CCN qui accueillent des PME vietnamiennes ont un impact sur la création d'emploi local.

– La sphère d'influence des petits bassins de main-d'œuvre que constituent les villages mère des clusters de villages est élevée : le taux d'actifs dans l'industrie est plus élevé dans les communes-sièges de clusters de villages de métier très actifs.

– Certains de ces clusters attirent une population ouvrière migrante nombreuse et sous-traitent et polarisent un volant de villages voisins, occupant jusqu'à 10 000 actifs.

La Phu, un cluster de villages de métier dans la tourmente de la métropolisation : pression foncière, modernisation et concurrence

Avec la métropolisation de la capitale, le marché foncier de la terre constructible s'est emballé et la différence entre le prix des terres imposé par les provinces et le marché libre ne fait que s'accroître. Cette inflation foncière affecte négativement les activités agricoles intensives et artisanales dans les villages les plus sollicités par les investisseurs. Il est de plus en plus difficile pour les artisans d'accéder aux terres de production. Vendre de la terre pour certains devient une activité plus lucrative [Nguyen, 2009].

Un ancien village du cluster de la soie qui s'est adapté à l'ouverture des marchés

La Phu est un ancien village du cluster de la soie, localisé à une quinzaine de kilomètres au sud-ouest du centre-ville de Hanoï (voir carte 1). Il est aujourd'hui spécialisé dans les textiles tricotés et la confiserie. Gros village de près de 10 000 habitants, il regroupe le plus d'artisans et ouvriers parmi les clusters de villages de la province de Hanoï, soit 12 200 actifs [Comité populaire de La Phu, 2009].

Le métier de la soie n'a pas survécu à l'époque collectiviste dans ce village. En 1959, une coopérative artisanale a été créée pour le tissage de serviettes, de vêtements en laine et de chaussettes que l'on exportait vers les pays « frères » d'Europe de l'Est. Puis l'État a donné les plans de production et permis aux artisans d'apporter les machines chez eux pour y travailler et faire participer les autres membres de la famille. À côté des activités de tissage, les foyers de La Phu fabriquaient des produits agroalimentaires.

Depuis le *Doi moi*, le tricotage de fils de laine synthétique s'est rapidement développé, tandis que certains artisans se sont spécialisés dans la biscuiterie. Les artisans de La Phu ont commencé à acheter des machines originaires du sud du pays, ils se sont mis à leur compte et ont cherché de nouveaux marchés. Le tricot approvisionne deux marchés, l'ancien marché des coopératives en Europe de l'Est, toujours actif et qui sert d'intermédiaire pour les marchés occidentaux,

et celui du bas de gamme destiné aux populations montagnardes. La concurrence avec les grandes entreprises nationales ne leur permet pas d'accéder aux marchés urbains de meilleure qualité. Pour les confiseries, seul le marché national est visé.

Depuis la fin des années 1990, avec la mécanisation, la diversification des activités et l'ouverture des marchés, la production augmente rapidement. Le nombre d'entreprises déclarées ayant capacité à exporter ne cesse lui aussi d'augmenter, passant de 70 unités en 2009 à 132 en 2011. Quant aux ateliers familiaux, on en dénombre plus de 300. Plusieurs dizaines de foyers sont spécialisés dans le commerce, la collecte des produits pour les compagnies locales et le transport des produits dans tout le pays. En 2006, chaque compagnie textile emploie en moyenne de 200 à 500 actifs, chaque atelier informel de 4 à 20 [Comité populaire de La Phu, 2006]. Les deux secteurs se partagent plus ou moins à égalité l'activité artisanale-industrielle.

Jusqu'aux années 2000, l'activité du tricot dominait. Mais depuis que de grosses sociétés se sont créées, la surproduction pousse les prix à la baisse et l'activité n'est plus rentable. La crise économique de 2008 a porté un coup dur à ce secteur : les commandes ont baissé sur le marché de l'export, alors que le nombre de sous-traitants était en pleine croissance. Face à la hausse de l'offre de main-d'œuvre, la facturation des pièces a baissé. Les entreprises ont diminué leur production et embauchent moins.

Un certain nombre d'artisans, principalement les petits patrons, ont arrêté de produire provisoirement, d'autre définitivement et ont vendu leurs machines. Certains se sont reconvertis dans la confiserie, d'autres dans les emballages en plastique, tandis que les grandes entreprises fonctionnent au ralenti et débauchent. La tendance générale dans le textile est à la baisse.

Le secteur de la confiserie, en revanche, s'est développé et surtout mécanisé. Aux anciens petits ateliers familiaux de fabrication de bonbons à l'hygiène incertaine, dont la production était vendue sur le marché de Đông Xuân à Hanoï, se sont succédé de grandes chaînes de production mécanisée de biscuits, pour la plupart déclarées. En effet, dans l'alimentaire, la formalisation des entreprises est un gage de confiance et permet d'accéder à des marchés publics auxquels les ateliers informels n'ont pas droit. Elles se sont infiltrées dans la niche de la confiserie destinée aux couches populaires, aux petits employés et fonctionnaires qui ne peuvent accéder au marché des produits importés bien plus chers. Les grandes entreprises déclarées fabriquent dorénavant l'intégralité du processus de production sur de grandes chaînes avec tapis de cuisson qui demandent beaucoup d'espace. Elles ont besoin d'une superficie d'au moins 500 m², voire 1 000 m² pour être aux normes environnementales de production. La vente en gros des confiseries s'effectue dans la zone A située à l'entrée du village où une activité commerciale intense s'est développée.

En revanche, dans le textile, le processus de production est très fragmenté, le gros du tricotage s'effectue à domicile chez les sous-traitants des villages

satellites⁴ et le donneur d'ordres s'occupe des finitions (assemblage, repassage, emballage) dans son atelier ou son usine. Les grosses entreprises sous-traitent aussi une partie de leurs commandes à des ateliers de La Phu qui à leur tour sous-traiteront le tricotage des différentes parties du vêtement dans d'autres villages. Les ouvriers du tricot sont payés à la tâche et gagnent plus que ceux qui travaillent pour les artisans « confiseurs ».

Cette dernière activité est très fatigante, car les entreprises travaillent la nuit et payent à l'heure. Les habitants de La Phu ne veulent pas de telles conditions de travail et les sociétés doivent faire appel à des ouvriers des provinces ou des districts reculés. L'afflux de ces jeunes migrants dans ce village déjà très peuplé pose le problème de leur logement sur place. Peu d'entreprises ont suffisamment d'espace pour construire des dortoirs. Certaines en construisent illégalement sur les terres agricoles.

Il existe en parallèle, une multitude de petites entreprises spécialisées dans une activité (teinture, tricotage de bordures de manches ou de cols et broderie automatisée) qui travaillent de façon autonome et vendent leurs services ou leurs articles aux autres entreprises. Elles sont en général de taille moyenne et 100 m² suffisent pour loger les métiers à tricoter. Elles cherchent à innover pour trouver de nouveaux marchés, car elles sont en concurrence entre elles pour fidéliser leurs clients (de Hanoï ou les sociétés du village). Les teinturiers ont besoin d'au moins 350 m² pour leurs machines et pour entreposer les pièces à teindre.

Un grand besoin de terres de production pour mécaniser les deux activités

À La Phu, les besoins en terres résidentielles et industrielles sont de plus en plus élevés. En effet, ce village-commune très dynamique enregistre un taux d'accroissement annuel de la population de 2,12 % entre 1989 et 1999, puis 1,53 % entre 1999 et 2009, passant ainsi de 6 798 habitants à 9 764 (Comité Populaire de Ha Tâ y⁵ et GSO, 1999, 2009]. Cependant, l'extension de l'espace industriel et artisanal n'a pas suivi la croissance de la production. Les terres affectées à ce secteur sont limitées et le changement du statut des terres agricoles relevant de la province est difficile à obtenir. Dans un contexte de croissance de la demande foncière et de spéculation, le prix de la terre ne fait qu'augmenter. Cette hausse foncière est activée par l'installation de nombreux projets résidentiels, industriels et récréatifs dans le périurbain hanoïen.

À partir des années 2000, les artisans de La Phu ont demandé aux autorités communales et provinciales de changer le statut des terres de maraîchage de

4. Les grandes entreprises du tricot sous-traitent des artisans et ouvriers dans les villages d'un rayon de 20 km autour de La Phu : communes du district de Hoai Duc (Tân Hoa, Công Hoa, Đông La, An Khanh, An Thuong), et des communes des districts aux alentours, comme Chuong My, Quốc Oai. En période de grosses commandes, certains entrepreneurs sont obligés de chercher des foyers dans d'autres provinces du delta, ceux des alentours étant déjà occupés.

5. Données du recensement de la population de 1989 collectées au bureau des statistiques du Comité Populaire de Ha Tâ y en 2003.

l'entrée du village et de les utiliser pour la production artisanale. Ces terres appelées aussi de 10 %, sont des petites parcelles distribuées à l'époque collectiviste pour l'alimentation familiale et considérées comme presque appropriées par les villageois, au même titre que les terres résidentielles. Elles font aussi l'objet d'un marché foncier, dont les prix atteignent des sommets.

Après cinq années de négociations, cette zone de 11 hectares, dite zone A, est devenue constructible pour la production industrielle. Cette zone qui devait être aménagée par les autorités selon des normes strictes en termes de taille et d'équipements l'a en fait été par les villageois, sans réelle viabilisation du terrain. Ceux-ci ont refusé de céder leurs droits d'usage du sol (DUS) pour que les autorités provinciales mettent en place une zone industrielle dont les terres seraient ensuite revendues à des prix et des superficies trop élevés pour eux. Ils se sont mis à construire eux-mêmes des ateliers trop petits pour y installer plus qu'une machine (100 à 200 m²) et surtout des magasins et entrepôts pour le commerce de gros de confiseries et biscuits. Un marché de la terre s'est ainsi constitué.

Dans le sud du village, les artisans ont aussi demandé aux autorités provinciales de changer le statut de leurs terres de maraîchage. Celles-ci ont refusé, sous prétexte qu'elles voulaient attendre de voir les résultats de la zone A. Dès 2006-2007, les villageois se sont mis à y construire de façon illégale des ateliers, assemblant des parcelles mitoyennes par achat des DUS. Le laisser-aller des autorités provinciales de l'ancienne province de Ha Tôy, la corruption de certains cadres ont ainsi permis aux villageois de remodeler l'espace résidentiel en espace mixte.

Cependant, en raison de leur statut foncier précaire (les descentes de police pour faire détruire les ateliers illégalement construits sont courantes), les entreprises rencontrent de nombreux problèmes pour installer de grandes chaînes de production. Elles doivent louer ou acheter les DUS de façon illégale à de nombreuses personnes pour atteindre les 500 m² voire 1 000 m² nécessaires. Il est difficile dans ces conditions d'investir à long terme selon des normes de production acceptable sur le plan environnemental et social.

Ce phénomène d'autoconstruction villageoise, contre lequel la municipalité de Hanoi tente de lutter afin d'installer les infrastructures nécessaires à son développement urbain, est paradoxalement renforcé par la mise en place de projets industriels dont la maîtrise d'ouvrage est confiée à des développeurs privés. À La Phu, un projet de site industriel (DCN) de 42,5 ha est en cours de réalisation. 300 à 400 artisans de la commune ont effectué des demandes pour y obtenir des parcelles : ils sont censés être prioritaires par rapport à ceux de l'extérieur. Les parcelles, une fois viabilisées, devront avoir une taille supérieure à 1,000 m², superficie minimale pour construire un atelier aux normes d'hygiène imposées par les autorités de la ville. Le coût d'installation des infrastructures d'adduction et de traitement des eaux sera à la charge des locataires. Les parcelles seront louées pour une durée de 50 ans à 3 millions de dôngs⁶

6. 1 euro = 25 000 dôngs en 2008.

le mètre carré, soit 3 milliards de dôngs par parcelle, un prix que peu d'artisans pourront se permettre de payer, notamment dans un contexte de crise des exportations et de baisse des bénéfécies. Ainsi de nombreux villageois refusent de se faire exproprier, car ils savent qu'ils ne tireront aucun bénéfice de ces terres, cela ne fait que ralentir la mise en place du projet.

Constitution d'un espace de production industriel à plusieurs vitesses dans un contexte de pression sur les terres

La marchandisation foncière entraîne une course à la terre qui enraye sa conversion. Dans ce contexte, la production artisanale continue de déborder de l'espace villageois et de se mélanger aux espaces d'habitations. Faute de projets d'extension des espaces artisanaux destinés aux villageois, l'autoconstruction poursuit son cours et la « verticalisation » des constructions apparaît comme la nouvelle stratégie des habitants pour pallier le manque de place nécessaire aux foyers.

En raison du manque d'espace dans la commune, une trentaine d'entreprises ont dû déménager à grands frais dans la zone industrielle d'An Khanh, toute proche, et d'autres, plus récemment, dans celle de Quôc Oai à une vingtaine de kilomètres. D'autres sont partis il y a plusieurs années pour acheter de la terre le long de la nationale 6. Leur isolement des entreprises du tricot ou de la confiserie de La Phu leur fait perdre les avantages liés au cluster : échange de main-d'œuvre et de savoir-faire, division du travail, économies d'échelle.

Dans le centre ancien aux ruelles étroites et tortueuses plusieurs types d'ateliers faiblement mécanisés se côtoient : dans la cour de l'habitation familiale, sur les terres des étangs remblayés, à l'emplacement des maisons traditionnelles des maisons à étage sont édifiées avec une densification du bâti qui rend difficile la circulation. Elles occupent principalement de petits sous-traitants assurant une ou deux étapes de la chaîne de production pour les compagnies installées dans la zone industrielle A (notamment le traitement de la laine, filage et emboînage après teinture, ou le repassage et l'emballage de chaussettes). Dans des petits ateliers aménagés dans la cour de l'habitation sur une surface ne dépassant pas les 100 m², des confiseurs produisent du maïs soufflé ou grillé avec de l'huile frelatée dans des fours à charbon, au grand dam des voisins qui se plaignent des fumées nocives. Les ateliers spécialisés dans l'emboînage des fils qu'ils font teindre ont une capacité limitée de production, faute de place. De plus, la faible tension du courant électrique dans le cœur villageois limite la capacité des petits artisans du textile à se mécaniser. Travaillant d'arrache-pied pour assurer les commandes, les petits artisans font des journées de 12 à 15 heures à leur domicile pour des revenus irréguliers et médiocres. Ils préfèrent toutefois être leur propre patron plutôt que de se faire embaucher dans les usines de la zone de production.

La commune de La Phu dispose de 129,6 ha de terres cultivées considérées comme de véritables réserves foncières pour le développement urbain de la capitale et non pas pour celui des habitants de la commune. D'après le schéma directeur de la municipalité de Hanoï, La Phu, d'ici 2015, n'aura plus de terres agricoles.

Près de 70 ha ont déjà été expropriés pour trois projets comprenant une zone résidentielle de haut standing, une route et un site industriel de 42,5 ha.

Conclusion

Les clusters de villages de métier ont jusqu'aux années 1990 bénéficié de nombreuses politiques incitatives pour se développer, accéder à des terres de production et des prêts bonifiés. Ils occupent une main-d'œuvre locale nombreuse et ils embauchent à plein-temps ou à la saison des ouvriers originaires des régions reculées. Système de production très flexible en matière d'embauche, l'artisanat a réussi à s'ouvrir aux nouveaux marchés de l'export, malgré une remise à niveau nécessaire pour acquérir des standards de qualité et de production dans des conditions environnementales soutenables.

Cependant, depuis les années 2000, la mondialisation de l'économie vietnamienne et l'accélération de la métropolisation de Hanoï fragilisent ce système de production industriel d'émanation villageoise en raison de la concurrence sur les terres, aux prix libéralisés, et de l'arrêt de la politique d'encadrement étatique de la petite industrie. La grande industrie financée par des capitaux extérieurs retient l'attention du gouvernement, en raison des nombreux revenus qu'elle apporte, de l'intégration au marché international qu'elle active, donnant au pays une image de modernité qu'elle recherche depuis l'ouverture économique des années 1980. Cette industrie grande consommatrice de terres agricoles offre globalement de nombreux emplois mais a un impact sur la main-d'œuvre mitigé : d'une part l'embauche est temporaire et discriminatoire (des jeunes essentiellement et, dans certaines entreprises, uniquement des femmes) et ne permet pas de créer durablement une classe ouvrière et de l'ancrer dans les villages d'accueil. Ces jeunes travaillent quelques années puis repartent chez eux, tandis que la population locale, expropriée pour la réalisation des parcs industriels, peine à se reconvertir dans des activités à l'avenir incertain.

La rencontre des deux types d'industries, celle initiée par le haut et celle d'émanation villageoise, ne se fait pas sans heurts, notamment du fait de l'accès inégal au foncier et aux politiques incitatives de l'État au profit de la première. Les deux systèmes industriels sont caractérisés par une temporalité différente : l'artisanat dans la vannerie est saisonnier et s'insère dans le calendrier agricole, tandis que l'industrie embauche dans le cadre de contrats à durée indéterminée ou déterminée annuels. Avec la disparition des rizières qui assuraient la sécurité vivrière de la multitude de sous-traitants et petits artisans saisonniers, les villageois ne peuvent se suffire des revenus aléatoires de l'artisanat et se tournent vers les usines.

Cependant, le système de production localisé des villages de métier bénéficie d'une longévité millénaire, d'un ancrage territorial et a réussi à créer une classe d'artisans villageois qui transmet d'une génération à l'autre des savoir-faire et cherche à les faire évoluer. La nouvelle industrie mondialisée, en revanche, à l'avenir incertain, car susceptible de délocalisations perpétuelles, cherche à

embaucher temporairement une main-d'œuvre peu chère et peu formée pour effectuer des tâches répétitives et peu formatrices. Elle ne peut et ne cherche pas à fidéliser la main-d'œuvre locale trop rétive à ces conditions de travail difficiles.

Bibliographie

- CLING J.-P., MAROUANI M.A., RAZAFINDRAKOTO M., ROBILLIARD A.S., ROUBAUD F. [2009], "The Distributive Impact of Vietnam's Accession to the WTO", *Économie internationale*, n° 118, p. 43-71.
- COMITÉ POPULAIRE DE LA PHU [2009], *Rapport socio-économique de la commune de la Phu*, 4 p. (en vietnamien)
- COMITÉ POPULAIRE DE LA PHU [2006], *Rapport socio-économique de la commune de la Phu*, 3 p. (en vietnamien).
- DO Q.C., TRAN T.H. [2008], *Migrant Workers in the Industrial Sector. Analytical Report. Post-socialist Trade-Unions, Low Pay and Decent Work : Russia, Chine, Vietnam*, Coventry, Center for Comparative Labour Studies, University of Warwick, 13 p.
- DANG HUNG V. [2012], « Le droit, l'aménagement et la conversion des terres dans le contexte de l'industrialisation du Vietnam », *Forum économique et financier, 9^e session, pour une urbanisation durable de la périphérie des villes vietnamiennes*, ADETEF/ministère du Plan du Vietnam, 83 p.
- FANCHETTE S., NGUYEN X.H. [2012], « L'intégration entre les secteurs formel et informel dans les villages de métier du delta du fleuve Rouge (Vietnam) », in CLING J.-P. *et al.*, *L'économie informelle dans les pays en développement*, Hanoï, AFD, p. 87-106.
- FANCHETTE S. [2011], « Périurbanisation, libéralisation du marché foncier et villages de métier. Le grand projet d'extension de Hanoï », *L'Espace géographique*, vol. 40, n° 1, p. 1-14.
- GENERAL STATISTICAL OFFICE (GSO) [2010], *The 2009 Vietnam Population and Housing Census : Completed Results*, Hanoi, Central Population and Housing Census Steering Committee.
- GENERAL STATISTICAL OFFICE (GSO) [2000], *The 1999 Vietnam Population and Housing Census : Completed Results*, Hanoi, Central Population and Housing Census Steering Committee.
- VIET H. [2011], « Logement ouvrier : besoin de nouvelles politiques privilégiées », *Le Courrier du Vietnam*, 27 novembre.
- NGUYEN H.C. [2012], *Secteur informel, emploi pour les travailleurs ruraux, et processus d'intégration économique : le cas du Delta du Fleuve rouge (Vietnam)*, thèse d'économie, université Paris 13.
- NGUYEN V.S. [2009], "Industrialization and Urbanization in Vietnam: How Appropriation of Agricultural Land Use Rights Transformed Framers' Livelihoods in a Peri-Urban Hanoi Village ?", *East Asian Development Network Working Paper*, n° 38, 42 p.
- VIETNAM ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES [2009], "Rapid Impact Monitoring, Financial Crisis Impacts in Vietnam", Center for Analysis and Forecasting Synthesis Report, Hanoi, 79 p.
- VIETNAM GENERAL CONFEDERATION OF LABOUR (VGCL) [2008], *Report at the Conference on Directive 22 of the Politburo*, Hô Chi Minh city, June.

NGUYỄN C. [2011], "Door needs to open to cheap housing", *Vietnam Investment Review*, 31 octobre 2011 : <http://www.vir.com.vn/news/en/property/door-needs-to-open-to-cheap-housing.html>, page consultée le 8 septembre 2013).

VU Q.B., NGUYEN S.H. [2012], « Développement industriel et investissements étrangers à Hanoï », *Forum économique et financier, 9^e session (Pour une urbanisation durable de la périphérie des villes vietnamiennes)*, ADETEF/ministère du Plan du Vietnam, 34 p.

Reaping the benefits of preferential trade agreement: Asian FDI in the Lesotho and Swaziland garment industry

*Gabriel Tati**

An Industry-Oriented Export (EOI) strategy plays a crucial role in facilitating economic and social development. For developing countries, it may also help penetrating the markets of industrialised economies. This is likely the case of the clothing industry in the context of globalisation and preferential trade agreements. Historical records show that the sector played an important role in the economic development of countries considered today as highly industrialised such as the United Kingdom, Taiwan and the United States [Palpacuer, Gibbon, Thomsen, 2004]. As part of the global efforts to combat international poverty, facilitating access for poor countries to developed countries' markets through special trade arrangements is often seen as a viable policy instrument. While, in the context of globalisation and trade liberalisation, this intends to lessen the marginalisation of poor countries, it may paradoxically perpetuate their exclusion [Winters, McCulloch, McKay, 2004].

This article examines the dynamics of the investment arrangements set out by the governments of Swaziland and Lesotho – two landlocked Southern Africa tiny kingdoms of 17 945 km² and 30 000 km² respectively – and Asian investors in the garment industry within the framework of the African Growth and Opportunity Act (AGOA). The Act instituted in 2000 a preferential trade policy promoted by the US government under the former President Bill Clinton. The arrangements under AGOA allow the eligible sub-Saharan African countries to export to the US markets duty-free apparel made from yarns and fabrics not available in the United States and quota-free treatment for apparel made in Africa from US yarns and fabrics. It is important to note here that through AGOA, this US government-Africa partnership Act addresses the issue of market access, one of the three areas in which the negative effect of western trade policies is the most pronounced, the two others being liberalisation policies and subsidies [DATA, 2003]. The opening up of the US market to textile-derived and other products from African countries within the framework of African Growth and opportunity Act (AGOA) has been a driving force for the growth of garment business. In 2012, AGOA ended its fourth round, referred to as

1. PhD, Department of Statistics and Population Studies, University of the Western Cape.

AGOA IV (2007-2012). This round was then extended until 2015 (AGOA V), but a possible extension to 2020 remains uncertain as the US would like to replace AGOA by a new instrument of international cooperation with African countries.

A cross-cutting issue in this article is the extent to which foreign direct investments enable Swaziland and Lesotho, two eligible countries, to reap the benefits of AGOA and participate in the global garment chain supply. The article also raises the question of whether the investments provide industrial conditions that are conducive to greater protection of vulnerable local workers against income poverty. The current development of the clothing industry under AGOA provides a useful framework to assess the changing patterns of the impact of foreign investments on the textile and apparel industries of the two countries. A critical assessment is therefore undertaken to look into the ability of Swaziland and Lesotho to take full advantage of duty free access to the US market with regard to the promotion and creation of conditions and incentives for investment in the textile and apparel industry. Given the competitive nature of the garment industry, it is important to understand the processes that shape the insertion of the country and their workers into the new capitalist forms of global commodity production.

The article contains five sections. This introduction is the first section and presents the context and rationale of the study. The second section offers a theoretical framework that sets the ground to assess the outcomes of such an Industry-Oriented Export strategy. The third section examines the performance and organisational arrangements in the garments industry within the framework of AGOA as it is implemented in Lesotho and Swaziland. The fourth section assesses the dynamics of the firms in the garments industry. This assessment is made with special reference to industrial issues such as the life experience of firms, transshipment, partnerships, regional economy interdependence, political relations, raw material sourcing, or the incorporation of local workers in the garment industry under AGOA. The fifth and last section concludes the article with remarks highlighting future directions for trade and industrial policy.

The statistical and qualitative information reported in this article has been mostly generated by a series of observations collected by the author from 2002 to 2010. Part of these consisted of in-depth interviews. Workers' experiences with regard to their working conditions were obtained in a narrative form. The guiding questions in the interviews centred around aspects of the working conditions such as wages, quality of communication with the management, involvement in decision making regarding performance, occupational health, collective action, tasks and career achievements, harassment and threats. Other sources included firms-based records and government and AGOA-related statistics on exports.

A theoretical framework

For developing countries such as Swaziland and Lesotho, preferential trade agreements (PTAs) represent an important mechanism to boost exports through

foreign direct investments (FDI) [Goldar, Banga, 2007]. This importance is underscored, particularly for countries with low domestic saving rates as is often the case in the African context, where technological and financial bases are so weak that countries are rarely in a position to take advantage of such agreements to increase their exports [Niki, 2010]. FDI is therefore important to compensate deficits in both capital and technology. There is a well-established relationship between trade agreements and foreign direct investment [Easterly, 2009]. Buthe and Milner [2008] suggest that a PTA increases the access of a less developed country's products to a smaller number of foreign markets in the developed economies. This is one of the objectives of AGOA. To some extent, AGOA is an international institution like WTO and GATT that increases the credibility of African countries vis-à-vis private investors and facilitates international cooperation. Buthe and Milner [2008] claim that PTAs might attract foreign investors because being part of trade agreements opens up the country's economy to FDI. As a consequence of this attraction, economic growth improves. AGOA lowers trade barriers, and this might result in increasing incentives for vertical FDI.

Yet, as reported in the literature, PTAs and the FDI that come with them may produce outcomes that deviate from the actual benefits expected by the recipient country. Buthe and Milner [2008, p. 759] argue that for most developing country governments though, FDI bring in the country much wanted capital and provide the host country with the necessary technology and training, for workers and managers. However, these authors caution that a loss of autonomy comes with increased FDI. Taking a similar stance, Niki [2010] cautions about the presumed benefits deriving from FDI; benefits are conditioned by the type of investments and the motivations behind them. This negative tone on FDI has received little attention compared to the purported benefits of inward FDI on development. Such effects include low value added activity, insufficient spending on machinery, lowly paid jobs, limited technological spill-overs and disadvantage of domestic producers and consumers in commodity supply chains because of the market power of multinational organisations. Keeping this in mind, the possible benefits for the recipient country are not well measured in the literature, especially when it comes to foreign investors complying with good business practices.

AGOA can be institutionally conceived as an instrument of preferential trade granted by the US to facilitate the entry of African countries products into its markets. In theory, AGOA should benefit the exporting countries, provided they adequately respond to the opportunities arising from the Act. The extent of responsiveness however depends on a number of factors, of which supply side constraints, the conditions of the agreement and the scale and longevity of the preferences are mentioned by Condon and Stern [2010]. This article has identified other exogenous factors and grouped them under investors' opportunistic behaviours. According to Condon and Stern [2010], AGOA can affect the demand for imports on the buyer's side – the US –, and exports on the producer's side – Lesotho and Swaziland. A significant effect of AGOA on apparel exports from Sub-Saharan Africa to the USA was established by Collier and Venables [2007,

in Condon, Stern 2010, p. 59]. While Seynour [2007] reached the same conclusion, this positive view had earlier been disputed by Noye [2005, *in* Condon, Stern, 2010, p. 63]. The textile and apparel sector appears as the one benefiting the most from AGOA because of the high preference margins it enjoys [van Grastek, 2003; Brenton, Ikezuki, 2004; Dean, Wainio, 2006]. Other studies that have investigated the impact of AGOA on the local economy provide evidence of its limited magnitude. For Condon and Stern [2010], this limited impact can be explained by the fact that the exporting firms are not fully integrated into the local economies of AGOA-qualifying countries. Although seen as considerable, the employment created in the apparel and textile sector is dominantly unskilled. The gains in skills transfer are insignificant, and so is upgrading in the sector. In Kenya for example, it was observed that production in the sector mostly requires marginal skills and minimal value added. Supervisory and managerial positions are entirely held by staff members from overseas [Condon, Stern, 2010].

Although the literature provides some indications on trade and employment outcomes [DATA, 2003; Id2 insights, 2003], limited place is given to the analysis of the processes taking place in terms of investment arrangements, corporate behaviours and social mobilisation under the regime of AGOA. For example, little is known about the way in which investment arrangements in the beneficiary country under AGOA result in poor working conditions. Naturally, there are a few negative aspects associated with AGOA. Those frequently mentioned include demand for sector reforms, changing WTO rules, weakness in US market potential, AGOA's survival, competition from other producers, lack of supportive mechanisms to provide funds to the producers and inability to manage and use carefully the quota granted under AGOA, and finally, dependency on uncertain foreign markets. Otiso [2004] argues that although AGOA is a preferential trade programme and is beneficial to Africa in the short term, its impact on industrial development is limited in the long term because it excludes products that bring real poverty alleviation. This author also questions the ability of AGOA to induce a real sense of ownership over the developmental agenda among beneficiary countries, largely because of elements such as paternalism and US-driven international goals. Technology transfer has been the most disappointing area. The firms, entirely owned by foreigners from Asian countries, use transplanted technology. Despite the preferences given during the second phase of AGOA (AGO II) for apparel made with fabric and yarn produced in Africa, there has been no development of domestic weaving industries in the two countries. Similar cases have been observed in other parts of Africa, preventing greater vertical integration in the textile and apparel industry. The benefits of Export processing zones could be in a large proportion reaped by foreign investors [Condon, Stern, 2010].

For such products like garments, the eligible country needs foreign direct investments to seize the opportunities provided in the Act. However, Easterly cautions that investment by a third-party could have opportunistic motives such as gaining access to the profitable US market through a country eligible to AGOA. This seems to be the case of Asian investments in the textile and garment industry.

Therefore, the effectiveness of these investments, it is argued, depends on the ability of the recipient country to attract and negotiate with investors a viable participation in the supply chain. This ability has been, to some extent, problematic in countries like Swaziland or Lesotho. The article analyses the various facets of this problem, which paradoxically leads to exclusion at the macro and micro-level under AGOA.

Taking into consideration all these features, it is hypothesised that the arrangements presiding over investments from China and Taiwan under AGOA, while establishing the conditions for Swaziland and Lesotho to increase their trade output, erode the political and social capacity of these countries to set out a genuine and sustainable path for their integration into the global garment chain. This incapacity is reflected in the industrial conditions under which Asian investments are made and in the exploitative incorporation of workers, exclusively women, in the garment industry. A resulting outcome of this process is the failure, on the government side, to negotiate acceptable forms of inclusion of the nation and its labour force in the AGOA framework. The same goes with the constrained capacity of the country to reap the expected trade benefits. The article elucidates the multiple facets of this ambivalent position, between inclusion and exclusion in the global garment markets.

Some facts on AGOA performance from the perspective of textile and apparel industry

Some credible records dating back 2002 visibly indicate that AGOA has increased trade flows between the United States and sub-Saharan Africa. It is also claimed to create jobs and boost investments in the targeted sectors. These claims posit AGOA as a significant step toward the goal of providing a level playing field and improved export conditions for Africa. Along this line, DATA [2003] reported that in the two years following enactment in 2000, Africa's clothing exports to the US grew by 46 per cent, reaching USD 1.1 billion in 2002. The same source indicates that in 2003, exports of apparel from Africa to the United States grew by 50 per cent. This indicates that the clothing industry under the AGOA regime has had a critical part in the trading capacity of many sub-Saharan African countries, prompting some analysts to argue that the industry could play a "bootstrapping" role for these countries by facilitating a kind of anchorage to the global market [Palpacuer, Gibbon, Thomsen, 2005]. More specifically, within the same period, the manufacturing sector of Swaziland and Lesotho benefited from the US African Growth and Opportunity Act (AGOA) as exports of textile and apparel increased from about USD 8 million in 2001 to USD 126.4 million in 2003 [Standard Bank, 2005].

In the two years following the establishment of AGOA, the main winners were Lesotho and Kenya [Emerging Textiles.com, 2003]. DATA [2003] however reported that the benefits of AGOA are best evidenced in Lesotho, as the country exported USD 318 million in goods to the US under AGOA, and more than

USD 370 million in 2003. At that date, investments came to bearing in the form of a denim rolling mill, in addition to 17 garment factories and the construction of a cotton mill. As far as employment is concerned, Lesotho generated some 25,000 jobs in 2001 as a result of its AGOA status and employment increased substantially in the years that followed. Asian direct foreign investments in garment manufacturing emerged as a response to the non-protectionist policies implemented by the US government within the framework of AGOA. Today, Chinese and Taiwanese-owned firms in the garment industry have proliferated, and seemingly constitute the most dynamic segment of the national economy. Enterprises in the sector operate as transnational corporations, and their growth may be seen as the result of an integrated system of trade and production between Swaziland, Asian investors and the US market. AGOA has led the country to some kind of specialisation in different branches of manufacturing, and even in different stages of production within the garment industry. The country has been able to take up new export opportunities offered under the AGOA regime by establishing basic investment arrangements with partners from China and Taiwan. Through this process, Swaziland has gradually become part of this new framework called the global commodity chain (GCC), linking the country to the world economy. Globally the clothing chain has gained importance because of the increasing demand for textile and footwear from firms located in emerging markets and elsewhere [Geriffi, 1995], empowered by new technologies. The resulting effect of the insertion of Swaziland into the new division of labour is the emergence of a garments-manufacturing sector in which production is taken over by a considerable number of Chinese investors.

As of January 2003, there were 30 companies registered for AGOA in Swaziland (figure obtained from an on-site inventory I carried out at that time). In 2005, the number of factories in operation decreased slightly to 27, and in 2010, the number rose up to 33. During the financial year 2003, the Swaziland Investment Authority (SIPA) reported that out of the companies that opened up business in the country, 95% of the foreign investment took place in the textile and apparel sector. Although disinvestments were minor up to 2003, two major companies, First Garments and GMS textiles, closed down. In spite of this backdrop, the local textile industry was due to expand as 15 investors from Taipei were expected to set up business. There were some expectations that more jobs would be created with the expansion of factory shells for new companies.

Contrary to Lesotho, Swaziland does not have an export processing zone (EPZ) regime. It grants manufacturers producing for export a duty free exemption on inputs. They also get a five-year tax holiday after which, if they belong to the textile sector, they pay a 10 per cent income tax until the tenth year, when the tax reverts to the normal 30 per cent rate [Coughlin, Rubin, Darga, 2004]. The friendly time-frame for tax compliance may not always incite investors to operate in the industry over a long term. This is an issue we examine later. But one of the reasons behind the success lies in the expeditious procedures for company formation and approval of diverse licences. The process takes a month at most, and costs less than USD 500. The short time it takes to establish a firm strongly motivates,

among other factors, investors to select Swaziland. Moreover, Swaziland is a low-cost labour country. Viewing it as a favourable factor for repositioning in the era of globalisation, Otiso [2004] observed that the shift from high to low-cost regions is indicative of the current globalisation process, through which unequal exchange economic relations are preserved among countries with different levels of development.

In Swaziland, the textile and apparel factories are exclusively owned by Chinese investors. The number of operating plants was 30 at the time of data gathering, all of them located in the industrial processing zone of Matsapha. In Lesotho, the number was 38, of which 25 factories were subsidiaries of Taiwan companies. However, the survey identified four factories having their head office in Hong Kong and two firms were subsidiaries of South African companies. Contrary to Swaziland, there were four Lesotho-based companies but only one of them was owned by a Basotho (a citizen of that country). Singapore and Israel had each one subsidiary factory in Lesotho. No joint-venture involving the US was recorded in either country. For both countries, the markets for which these firms produced were dominated by the USA. In Lesotho, for example, there were 27 out of 38 factories producing for the USA and Canada markets, and only 6 for South Africa. Three companies were producing for these three countries taken together. Service companies were represented in a number of two. From these patterns, one can concur with the view that the apparel and textile industry has recorded significant investments from Chinese and Taiwanese business operators. Such investments are spread throughout the country in places like Nhlangano, Mankayane, Ntfongeni and Siteki among others. It is possibly for this reason that representatives of Taiwan in Swaziland have frequently claimed that Taiwan's mission in Swaziland has empowered a lot of Swazis in terms of skills, and promoted bilateral trade between the two countries. The weight of that industry in Swaziland and Lesotho tells the whole scary future the countries will face if ever AGOA comes to end in 2015. The US law has given rise to a textile industry which is very fragile at this stage, and the expiration of AGOA would be disastrous in a number of ways. Long before the start of AGOA, between 1986 and 1991, Lesotho's textile industry performed relatively well, owing to the incentives offered to investors. Manoeli [2012] estimates that one year before the enactment of the AGOA Act, nearly 10,000 workers were employed in the textile industry. Although accurate figures are often difficult to obtain, it is estimated that AGOA related industrial investments in Lesotho clothing industry have created between 32,000 jobs in 2001 and 50,000 in 2005 [Gibbs, 2005]. These are considerable numbers, considering the weak economy of that country. The downside of this AGOA-driven strategy has been heavy reliance on foreign investors, leaving out local investors. The sustainability of the industry will depend on the locals if foreigners ever move somewhere else when the Act comes to an end. Within the context of globalisation, investors are very mobile, as they look for new opportunities arising at the global level. Apart from the benefits accrued to the country in terms of wage distribution and payments for the use of public entities, Lesotho has not really reaped the

benefits as far as social investment is concerned. The links between the textile firms owned by Asian companies and the micro-enterprises owned by locals are non-existent. In Swaziland, there is a SEDCO-established industrial estate. Micro-entrepreneurs have pointed out that such links have failed to come out under AGOA. These local entrepreneurs are excluded from the demand emanating from the global-value chain because they lack the technological capacity to produce according to the norms imposed by global retailers. Ironically, AGOA is nicknamed “Asian Growth and Opportunity Act” in both countries. This is how local entrepreneurs express their discontent with the path taken by policy in the local context, whereby only Asian manufacturers have reaped the benefits deriving from this policy. Investors from mainland China and Taiwan have built on their long established know-how in that industry to take over areas where locals cannot compete with them.

Looking at it as a special trade regime, DATA [2003] pointed out a number of deficiencies in the first round of AGOA. These include: “the relative short lifespan of the law and special provisions to assist poor countries; inability of AGOA beneficiary countries to take full advantage of duty free access to the US market; the lack of clarity in rules of origin which prevent the denial of duty free status for many products; the lack of technical assistance and training for countries seeking to meet importation requirements for agricultural goods; and the need to improve and create conditions and incentives for investment [DATA, 2003]. An area of concern that was left out in DATA’s list is the vulnerability of individual countries to numerous malpractices that are present in the context of globalisation. The following sections provide a critical examination of some of these problems and of the ways in which they affect a credible and sustainable inclusion of Swaziland and Lesotho into the world garment chain.

The trouble-torn nature of the Swaziland and Lesotho garment industry under AGOA

Limited time frame and scope of AGOA

Although AGOA is presently in its fifth round (AGOAV), a great deal of uncertainty has always prevailed since 2000 around its duration and future rounds. Each round lasts approximately three to four years. The continuation of this bilateral free trade regime requires the approval of the US Congress. Viewed from a certain angle, AGOA is first and foremost a special trade regime with a relatively short lifespan. But for some political or geo-strategic reasons (mainly from the US side), renewed negotiations between the US and African governments have made it to survive. The nearing of round end is always a time of worries for the many Chinese and Taiwanese firms operating in the sector. Because of that, business owners tend to have a shorter vision for their operations rather than a longer one. At the Accra meeting in 2006, it was decided to extend AGOA until 2015. While each extension provides additional time to secure growth in the garment industry and create markets, it does not automatically stimulate production in areas

where capacity is currently lacking in Africa. At the end of the first round in 2004, a great deal of uncertainty was generated around the willingness of the USA to extend AGOA beyond 2008. The debate within the US Congress was around the issue of extending AGOA until 2015 or 2020.

It must be noted that there are other arrangements that tend to work in parallel with AGOA. One of these being that Swaziland and Lesotho are beneficiaries of AGOA in virtue of being previously granted eligibility for the Generalised System of Preferences (GSP). In 2004, this status was reconfirmed after a review. The end of the WTO Multi Fibre Agreement in December 2004 has had some effects in the operation of firms. The prediction was that a removal of quotas on USA textile imports might enable the Asian economies, especially China, to compete with products from weaker countries like Swaziland in that key market. China was predicted to capture a sheer market share in the categories to be released from quota in 2005. A related WTO study also predicted that China and India might take a share of 71 per cent of the global market, China's share rising to 50 per cent for both textile and apparel. The United States international trade commission raised concern that once quotas are lifted, China will become the supplier by choice. These concerns seem to have materialised in light of what the textile industry of many African countries, especially South Africa, have so far experienced following the removal of quotas in January 2005. Swaziland experienced a boom in FDI inflows up to 2004. Since then, FDIs have substantially declined. According to Madonsela [2006], the expiry of the Agreement on clothing and textiles at the end of 2004 had a severe impact on the industry. Statistics on trade indicate a substantial decline of about 16 per cent from 2005 to 2007 in US imports of duty-free textile and apparel items added under AGOA [TRALAC, 2008]. In absolute value, this translates into a decrease from USD159, 367 in 2005 to USD 134,635 million in 2007. While decline is totally attributable to the end of the Agreement, one may still relate part of it with the expiration.

Exchange rate and US economy cycle

The impact of foreign-exchange fluctuations on the exports of clothing products from African countries is a well-documented topic [Coughlin, Rubin, Darga, 2004]. AGOA is mainly driven by US market demand, leaving no doubt on the impact of any US economy downturn may have on these exports. Associated with the economic cycle are the fluctuations in the US dollar exchange rate, which have a great influence on the expected benefits accruing to eligible African countries. In the context of Swaziland and Lesotho, a strengthening of the South African Rand against the US dollar increases the vulnerability of the country's industries to shocks as exports go down. East Asian investors have frequently expressed concerns about the appreciation of the Rand against the US dollar in the downturn of their sales. The depreciation of the US currency against the Rand has a negative impact on the imports of the yarn used in the fabric of textile as most of it comes from countries outside the Customary Monetary Agreement (CMA) area. But this is not specific to Swaziland and Lesotho. At the continental level, AGOA exports

depend on the US demand and the US dollar exchange rate. A weaker dollar results in further appreciation of the Rand, used by Swaziland and Lesotho in global trading, reducing the global competitiveness of their products. Reversely, the strength of the national currency, the Lilangeni for Swaziland and the Loti for Lesotho (both currencies being on par with the South African Rand), is a source of major concern for the garment industry. The financial positions of the exporting Chinese companies are eroded whenever the Rand gains strength against the US dollar. As reported below, some of these foreign-owned companies end up closing business due to rising costs.

In addition to this currency-related uncertainty is the frequent unavailability of the fabric material. Under the AGOA regime, eligible countries must import primary fabric material such as yarn-made apparel from the US market or from other African countries (rule known as the rule of origin). Chinese and Taiwanese companies partly obtain their supplies of yarn fabric from South Africa. But for long, the supplying sources have remained based in the US. The South African companies have limited capacity, especially in terms of man-made yarn. The decision to expand the supply of yarn fabric is a positive move though the measure remains restrictive. Until recently, countries were not allowed to use fabric from sources other than Africa or the US in the production of garments for exports to the United States. Due to chronic shortages in the US currency, many textile and garment manufacturing countries constantly run out of the needed fabric material. Sourcing in raw material (yarn, fabric and leather) has hampered the vertical integration of the textile integration and apparel industry. This has resulted in textile and apparel industry having a low impact on value-added and employment creation. The combination of the above-mentioned constraints poses serious limitations to the capacity of eligible African countries, including Swaziland and Lesotho, to increase their volumes of exports.

In recent years, the prevailing global economic crisis seems to have bitten hard into Swaziland's and Lesotho's exports to the US. In Swaziland for example, exports were reduced by about 139.9 million Emalangeni (SZL) (USD 18.8 million using the rate of 7.44 Emalangeni for 1 USD of that time), according to data produced by the US International Trade Commission data updated in December 2009 [Times of Swaziland, January 2010, p. 22].

Closing of garment factories and managerial accountability for poor performance

Employment conditions in the textile and garment industry are not only precarious in terms of welfare, but also in terms of how long the company will be effectively operating under AGOA. Closure without notice occurs frequently among foreign-owned factories. In some cases, the first sign notifying employees that the factory has ceased operation is a closed gate when they report in the morning for their daily work duties. A joke widely shared among female workers is "Chinese managers of bankrupt factories always depart at night to avoid being

accounted for unpaid wages to their employees". The reason of closure is generally associated with a low level of orders. In some surprising cases, companies announce their closure a short time after they start operating. The case of a Chinese company officially opened by the King of Swaziland himself was reported in August 2003. After one year of operation, the company was on the verge of closure due to problems related to the textile markets in South Africa. In a first instance, the company resorted to retrenching some of the employees. This was however ruled out after negotiations with the labour department. In the end, the decision was taken to employ all its 600 employees on a part time basis. This option resulted in the employees being at work only three or four days a week. This example can be extended to other cases of closure that affect the dynamics of the clothing industry.

The end of quotas on fibres in 2004 has also had adverse effects on the life expectancy of Chinese companies. By way of illustration, nine companies ceased operation in Swaziland between April and December 2005.

Factory infrastructure delivery

As part of the incentives offered to investors under AGOA, the government of Swaziland has to provide a built site, in the form of closed sheds (the factory shell), to locate the equipment. The shell also serves as premises for the garment company. The shell is rented by the investor during the operation of the factory and remains the property of the state. From the government perspective, things are however not as simple as they appear through this arrangement. The construction of factory shells is a costly investment. The construction of factory shells, as part of the incentives package in place to attract FDIs under AGOA, has serious financial implications. This could have been the factor that motivated the government to recommend that the Swaziland Investment Promotion Authority (SIPA) reviews its negotiating approach with investors to be in line with a new financing mechanism for the factory shells. Based on the review, a proposal was made by the parliament to involve the private sector in the financing of factory shells on a built on terms (BOT) approach. The Economic Planning and Development Ministry reckoned that the decision to engage the private sector came as a result of government funds no longer coping with the demand for factory space by investors. For example, in the course of the 2003 planning exercise, the number of factory shells constructed by the government rose up to 20. At the beginning of 2004, the need for three factory shells was felt urgent, and due to the high costs involved in the delivery, the government was banking on the private sector initiative for the construction.

Inability to move away from lower-end customer markets and promote original brands

One area in which countries adhering to AGOA lack expertise is label designing. In the garment manufacturing, the design of labels is regarded as a means of boosting sales. Contrary to Asian firms, sub-Saharan African countries are still

lagging behind in this field. The information gathered from the fieldwork reveals that in Swaziland, the government was taking some steps in view of remedying the situation. With the removal of the quota system in 2005, garment companies have considered looking at higher level customers with world known label designers in order to remain competitive. Two names were particularly targeted, Tommy Hilfiger and Levi's. This was in response to some concerns from manufacturers that clothes produced in Swaziland and Lesotho are essentially consumed by the lower markets. These include minor South African retail outlets having branches in the country. According to an interviewed foreign factory owner, the lower market consumption is related to the fact that "the textile industry in these two countries is very young and so is the skill base". Despite this relatively young age in operation, the industry is regarded as being in a position to move a step further from producing for the low market to higher-level customers. The products are relatively competitive. In the view of many company managers, some of the textile products from Swaziland are similar to those produced overseas, including China. Thus, the removal of quotas is not an absolute threat. The production of garments of good quality is promoted to enable foreign-owned textile companies to move on and engage in exporting products for top name companies, especially in the area of sports. In the context where quotas have been removed, any textile and apparel company has to conduct business in higher-level management. Part of this effort should come from wage related incentives. Better industrial relations are to be revised for the betterment of workers. As examined later, wages paid to workers will have to be doubled by virtue of the fact that the companies will be producing for high-level consumers. Attracting additional investors may be viewed as a factor that will strengthen the industry. It has to remain strong to retain investors, even if quotas removal might result in some of them leaving a particular country.

Associated with the issue of label design is that of brand or, as Geriffi [1995] termed it, "original brand-name manufacturing". This issue is not at the centre of the discussions on the AGOA agenda. In the new global economy, brands represent an important source of profits. In South-East Asia, garments companies have switched from producing products to marketing aspirations, images and lifestyles by lining up with well-known brands [The Economist, 2001]. Many apparel manufacturers have embarked on ambitious programs of forward integration into retailing using their own brand names and retail chains for the clothing they make [Geriffi, 1995]. The brand option, while still remote for relatively less-advanced African countries, establishes a benchmark against which the most ambitious export firms will be measured.

Trans-shipment

Trans-shipment is another growing malpractice affecting the textile industry. Trans-shipment is defined as an arrangement by a company manufacturing a product elsewhere and bringing it into the country only to sew on the "made in Swaziland" or "made in Lesotho" label and sending it overseas as goods made locally. With an increase in the trans-shipment cases reported in the sector

involving the majority of companies, the fragile garment industry of these two countries face a real threat to AGOA eligibility. In Swaziland for example, the ministry for Enterprise and employment issued a warning threatening to close down the companies found to be trans-shipping their products. This practice represents a serious threat to the survival of the industry, as transshipment by a single company might disqualify the whole country from the African Growth and Opportunity Act (AGOA) benefits. A spot-check policy was commissioned by the Ministry to ensure there is no trans-shipment, and companies were called on to police one another on this matter. Under AGOA, the rules of origin are not clarified [DATA, 2003]. This lack of clarification has given way to a proliferation of trans-shipment practices. It transpired from the information collected from garment factory workers that some of the products on which they worked just required sawing labels and packing them into boxes for shipment. The origins of the products were not known, but the main destination was the US market. Taiwan is not eligible to duty-free exports to the US markets. The labelling of textile products in factories located in Swaziland falls in the category of trans-shipment. Some of the labels did not have the mention "made in Swaziland", and such products were frequently suspected as being fraudulent. The lack of clarity has often resulted in the US customs denying duty free status to garments produced under the AGOA because some components of the garments are neither African nor American in origin. Uncertainty still prevails over what constitutes an AGOA eligible garment. As long as this is the case, most of the eligible African countries are not given the greatest latitude under the Act.

Incorporation of women in the garment manufacturing chain under AGOA and their increased exposure to income poverty

A distinctive demographic feature of Swaziland and Lesotho is the number of women in the total population, a situation that has profound effects on the social structure, economic organisation and status and role of women. One obvious consequence of the female predominance and of the male-out migration to South African mines is the incidence of female-headed households, especially in rural areas. For example, the 1997 population census of Swaziland revealed that 43 per cent of households were headed by females. In rural areas, the estimated percentage was 49 per cent in the 1997 population census. The rise in the number of women taking on more responsibility as heads of households has, among other factors, contributed to increased inflows of women in the garment industry.

In September 2004, official statistics was reported that 20,000 and 25,000 jobs were created through Taiwanese companies that invested in Swaziland and Lesotho respectively. Those companies were mainly in the textile and apparel industrial sector. The working conditions in the operating companies are far from decent in terms of social welfare. Allegations from concordant sources have been reported about ill treatments of workers through the textile industry. Poor working conditions include low wages (sometimes below the minimal wage in the sector), non-respect of the fortnight full payment, long working hours (over time) for a very

meagre pay, no off-days even during holidays and weekends, and lack of social protection. Female workers in garment factories are also exposed to all forms of harassment, ranging from insults and threats of suspension or lay off to sexual abuse from male supervisors, and they have no right to union membership. The fortnight pay, ranging from SZL 350 to SZL 490, only caters to food and the rent of a one room accommodation. The majority of women finding employment in the textile industry are young (in their early 20s), single mothers, and originate from rural areas. They are predominantly heads of households in peri-urban areas, with children in care. They migrate to town searching for a better life, and invariably find themselves in situations different from what they had anticipated when they left their homes. It is now very common to see these women queuing every day outside company premises for weeks, sometimes months, hoping to be hired. Those who are lucky enough to get the wanted job are employed mostly as trimmers, machinists and helpers. Onsite training is offered by more experienced former workers (local supervisors) or Chinese women recruited abroad. Jobs in the textile industry, though needed so much by those female workers, have not been of any meaningful assistance by way of uplifting their standard of living. Most of these female employees are accommodated in a one-room place for which they pay SZL 150-200 per month. A female employee (interviewed in September 2002), working as a sewing machinist, put it this way: “We are only here to while away time because frankly, what we are paid amounts to nothing if you look at the fact that we are paid less SZL 700 per month (equivalent to USD 70 in 2002), then it becomes obvious that we only work for food and rent”. She was employed at Proton, one of the companies in the textile sector, but previously worked with a company named Tuntex. In her previous position, she was paid a meagre SZL 350 per fortnight. Referring to this wage, she said “I now get less than SZL 350 per fortnight. From this amount, I have to pay rent, buy food and feed my children. We just work here to avoid falling into traps like prostitution because we might end up in the claws of serial killers. One has to reserve something for transport from this salary and forget about sending some money back home”. The act enacted in 2004 to regulate wages in the textile and apparel industry set the basic salary at SZL 205.5 per week for a sewing machinist, but in reality this woman was earning only SZL 175 per week. From 2001 to 2010, the level of the wages paid to female workers has almost remained the same, prompting employees either to resign or to look for better pay in rival companies. In Lesotho, female workers have been very active in joining the workers’ organisation LECAWU (Lesotho Clothing and Allied Workers Union), which thereafter became a target for repression by the government [Gibbs, 2005].

The allegations of poor conditions have been so strong that they have seen the intervention of government through the ministry of Enterprise and Employment. From spare investigations in these industrial issues, it has emerged that most Chinese operating in the apparel manufacturing industry do not consider the application of occupational and health safety standards of the Employment Act of 1962 and the industrial Act 2000. Female workers are exposed to numerous dangerous

elements that could compromise the employees' health safety. When affected by such conditions, the employees receive no compensation from their employers. The life threatening conditions prevailing in the garment factories range from inhaling dust to fingers prinking and drinking contaminated water. All the allegations have been substantially documented, and the ministry of Employment and Enterprise have formulated some actions aimed at addressing the issues. It must be said, however, that the actions taken have had so far limited impacts. An interviewed nurse disclosed that most of the employees she has treated have chest infections that can be attributed to the lack of facial masks to avoid inhaling the dust coming from the material they work on. The dusty conditions and contaminated water increase the exposure of employees to chronic diseases, while the needles or other sharp instruments they work with can facilitate the spread of such diseases as HIV/AIDS, already in the rise in the country.

In Lesotho, most of the jobs created are taken up by female workers. Textile and apparel firms are established in special union-free export processing zones, and they are prone to controversial labour relations. It is alleged that these firms give preference to young female workers because they represent a cheap source of labour, not unionised, and their physical aptitudes to do the tasks required. Some analysts claim that these jobs might help to elevate women's socio-economic status in the benefiting country, especially in situation when women have traditionally been predominantly left out of the labour force employed in the industrial sector.

Union activism has also made its way through a progressive mobilisation of women working in the garments industry. The protection of workers' rights and health safety at work place are at the forefront of the union. In line with this, over the recent years, there has been intense union opposition to piece-rate payments and long working hours. On the side of firm managers, this opposition is viewed as an impediment to increased productivity because of the difficulty in having women work in the evenings. A visible effect of this union activism is the non-use of systematic night shifts in most of the firms. The union has suggested an alternative for firms to improve the quality of their products. But this requires long-term efforts and technological investments. Looking at this aspect from the perspective of clothing and footwear in Southern Africa, Coughlin, Rubin and Darga [2004] report that Swaziland, in particular, does not do well on the competitive aspect of quality by the internationally used norm of 15 per cent of sales returned because of poor quality. Despite this less-encouraging performance, manufacturers in Swaziland have however at times achieved results within international norms (reject below 5 per cent), which compares favourably to other AGOA eligible countries.

Foreign firms rely on expatriates from Taiwan and China. Locals are hardly represented at the managerial and supervisory levels. The Chinese line-supervisors and shop-floor manager poorly communicate with the local workers, as they have no knowledge of local language. Very few among them communicate in plain

English, which many female workers speak. Basic skills in sawing, weaving, knitting have been created through on-site training for low-end range production. But investors from these two countries make no efforts to infuse advanced skills across a wide range of tasks. Despite their long involvement in the industry, most firms have not achieved any recognisable amount of skills transfer to locals from basic production to supervisory levels.

In respect of the labour market outcomes, the experience of other developing countries with the export-garment industry suggests some marked negative evaluations. Most accounts on this insertion have emphasised the low gains, in terms of women empowerment, derived from the export-orientated strategy of growth [Murshid *et al.*, 2003]. Some works have argued that working conditions are not decent for the women in the sector [Id21Insights, 2003], and in some situations these conditions are very close to being exploitative forms of women status [Murshid *et al.*, 2003]. In others, it is argued that such strategy exacerbates wage inequalities between and within sectors [Id21insights, 2003], given the fact that unskilled women, massively employed in the textile sector, are the most affected by such inequalities in earnings [Winters, McCulloch, McKay, 2004].

Concluding remarks

This article has examined the extent to, and the conditions under which the garment industry of Lesotho and Swaziland expanded during the first fourth phases of AGOA. While positive trends have been recorded in terms of exports growth and job creation for women, the analysis provides evidence that there are internal and external factors impeding on the capability of these two countries to reap greater benefits from the Act. It emerges from the issues examined that the industrialisation of Swaziland and Lesotho under AGOA can be termed a peripheral export-oriented industry inclusion as it does not reflect a full control over the garment chain in terms of ownership for both production and technological inputs. The Taiwanese firms benefit from what is known as “Asian connections”, a reference to close ties that they have with larger corporations operating in South-East Asia. These are multinational corporations that have complete control over the supplier chain of textile and apparel exports from Asia. Through organised and sophisticated business networks, they secure orders and contracts from global retailers around the world according to certain arrangements (quality, price and delivery) while providing to sub-contracting firms (based in low income countries) with designs, specifications, inputs, technical assistance and logistics [Lall, 2005]. Firms in Lesotho and Swaziland operate under these triangle-shaped linkages with corporations in Asia that are connected to global clothing markets. These linkages may offer similar trade-related competitive advantages to these two small countries, but at the same time it presents some impediments. All the benefits from AGOA accrue to the established network of Taiwanese firms because they had a monopoly on the textile industry prior AGOA. Geography imposes real-time barriers in reaching the markets, and its effects are accrued by the poor infrastructure

in the two countries. The long distance to US markets imposes higher transportation costs and constrains the ability to respond effectively to short-term changes in the conditions of those markets. Adding to these disadvantages is the land-locked nature of these countries. Like other agreements implicating the USA with less developed countries, AGOA may not represent a critical agreement to the United States from an economic perspective [Easterly, 2009], but this Free Trade Agreement has important geopolitical implications in further cementing US ties in Africa [Condon, Stern, 2010].

Textile and apparel industries of Lesotho and Swaziland are still characterised by very low levels of productivity with few prospects for substantial improvements relative to similar operations in East Asia. Productivity seems not to be determined by the equipment used and the organisational style of the production, as those are similar in East Asia. The low level of productivity is then difficult to explain, considering these similarities unless one looks at the wage payment system, skills, training arrangements and industrial relations. The remuneration of the workers particularly constrains productivity increase. Lall [2005] noted that in the case of Lesotho, the arrangements around the payment of wages are not conducive to high motivation among the workers to increase labour outputs. In both countries, the labour code does not approve the practice of piece-rate. Workers are paid on a weekly or four-weekly basis. The amount varies according to the firm. Some garment firms have called for the implementation of piece-rate payment, widely used in other development countries and generally regarded as a way of increasing productivity. To firm owners, paying the same wages to workers with different levels of productivity is counter-productive, and few among them have implemented the piece-rate payment of wages. The position of labour unions aims to protect workers' right to decent wages, as firms may set a very low rate, while at the same time imposing high target in outputs. According to Lall [2005], if AGOA comes to end, the existing wage payment system will not offer considerable comparative advantages to either country.

Employment-wise, the experience of Swaziland and Lesotho provides evidence of the absorption of women's labour force into the garment industry under AGOA. For such countries with high unemployment rates, constantly around 25 per cent of the total work force, AGOA has provided a source of employment creation and relief on the labour market.

The absorption has however had two-sided outcomes on the lives of the thousands of women that have joined the industry. The flows of FDIs from Taiwan have driven out masses of women from poor homesteads in rural areas to work in the garment industry under the AGOA regime. By joining this industry, most women have found means of ensuring their family's survival and personal prospects. However, the women employed in the industry are mostly uneducated and these jobs have a short lifespan. Not bringing in locals represents a serious threat to the future of this industry, needed for a lasting development. Analysts see the lack of political leadership as one of the major cause of not helping locals to

compete globally. Women do not have viable options for achieving their prospects, as chronic unemployment is pervasive in these two countries, especially in rural areas where most of these women migrated from. The development of industry under AGOA has given rise to increased exposure to non-decent work. At the centre of these interrelated sub-processes is the poverty trap in which these women find themselves. These inefficiencies need to be addressed as they amply confirm that export-oriented industry and trade liberalisation are not always the most important determinants of poverty reduction or that the static and micro-effects of liberalisation will always benefit to the recipient country. Poverty cannot be adequately tackled in the beneficiary country if investors do not comply with rules of good business practice. The discourse conveyed by international organisations in the like of WTO and World Bank exhort African countries to open their economies to FDI and join the trade liberalisation movement in order to grow. It is however noted that the international framework of PTA tends to give greater protection to foreign investors than to the countries receiving FDI. While recognising the positive effects of country's membership of PTA in attracting FDI, as pointed in Buther and Milner [2008] and Easterly [2009], investor behaviour's monitoring should be part of the trade agreement as well. Although they cannot be seen as economically prosperous, Swaziland and Lesotho are two locations for FDI with the lowest possible risks as they are politically and socially stable. The only major risk applicable to economic concerns is the fluctuations in the exchange rate. Thus, these countries can capitalise on these lower risks to attract more viable FDI from other investors for their industrial development.

Bibliographie

- BUTHE T., MILNER, V.H. [2008], "The politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: increasing FDI through international trade agreements?", *American Journal of Political Science*, vol. 52, n° 4, p. 741-762.
- BRENTON P., IKEZUKI T. [2004], *The Initial and Potential Impact of Preferential Access to the US Under the Africa Growth and Opportunity Act*, Washington DC, World Bank Policy Research Working Paper 3262, 23 p.
- CONDON N., STERN M. [2010], *The Effectiveness of African Growth and Opportunity Act (AGOA) in Increasing Trade From Least Developed Countries: A Systematic Review*, London, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, 68 p.
- COUGHLIN P., RUBIN M., DARGA L. [2004], "The SADC Textile and Garment Industries: Towards a Global Vision?", in McCORMICK D., ROGERSON C. (eds.), *Clothing and Footwear in African Industrialisation*, Pretoria, African Institute of South Africa, p. 18-77.
- DEAN J., WAINIO J. [2006], "Quantifying the Value of US Tariff Preferences for Developing Countries", paper presented at the International Symposium, *Preference Erosion: impacts and policy responses*, Geneva, World Trade Organisation, 18 p.

- DATA (Debt, AID and Trade in Africa) [2003], *United States-Africa Partnership Act of 2003 (AGOA III). Testimony before the Senate Committee on Foreign Relations on behalf of DATA (Debt AID in Trade Africa)*, Washington, DATA, 8 p.
- EMERGING TEXTILES.COM [2003], *Surge in US Apparel Imports from African Lesser Developed Countries*: http://www.emergingtextiles.com/?q=art&s=020522-trad&r=free*n=1 (page accessed on 26 June).
- EASTERLY R.S. [2009], *Assessing the Relationship Between Trade Agreement and Foreign Direct Investment*, a Master thesis submitted to the Faculty of the Graduate School of Arts & Sciences at Georgetown University, p. 72.
- GERIFFI G. [1995], "Global Production System and Third World Development", in BARBARA S. (dir.), *Global Change, Regional Response. The new International Context of Development*, Cambridge, New York and Melbourne, Cambridge University Press, p. 100-142.
- GIBBS T. [2005], "Union Boys in Caps Leading Factory Girls Astray? The Politics of Labour Reform in Lesotho's 'Feminised' Garment Industry", *Journal of Southern African Studies*, vol. 31, n° 1, p. 95-115.
- GOLDAR B., BANGA R. [2007], "Impact of Trade Liberalisation on Foreign Direct Investment in Indian Industries", *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*, n° 36, p. 27.
- ID21 INSIGHTS [2003], *Globalisation and Manufacturing Employment: Contrasting Impacts in Asia and Africa*, <http://www.id21.org/insights/insights47/insights-iss47-art01.html> (page accessed 01 July 2003)
- LALL S. [2005], "FDI, AGOA and Manufactured Exports by a Landlocked Least Developed African Economy: Lesotho", *Journal of Development Studies*, vol. 41, n° 6., p. 998-1022.
- MADONSELA S.W. [2006], "The Textile and Clothing Industry of Swaziland", in JAUCH H., TRAUB-MERZ R. (eds.), *The Future of the Textile and Clothing Industry in Sub-Saharan Africa*, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung, p. 247-257.
- MANOELI S.C. [2012], "All Change for African Textile Giant", *Mail & Guardian*, 28 May, 2 p.
- MURSHID K.A.S., CHAUDHURI ZOHIR S., MILFORD A., WIIG A. [2003], "Experience from Bangladesh with Ethical Trading Initiatives", *CMI Report R2003: 7*, Bergen, Christian Michelsen Institute, 43 p.
- NIKI C. [2010], "Regional Trade-agreements and South-South FDI: Potential Benefits and Challenges for SACU-MERCOSUR investment relations", *Trade and Law Centre*, 25 May: <http://www.tralac.org.za/working-papers> (accessed on 28 October).
- OTISO M. K. [2004], "The African Growth and Opportunity Act and the Textile and Footwear Industry in Africa", in McCORMICK D., ROGERSON C. (eds.), *Clothing and Footwear in African Industrialisation*, Pretoria, African Institute of South Africa, p. 78-109.
- PALPACUER F., GIBBON P., THOMSEN L. [2005], "New Challenges for Developing Country Suppliers in Global Clothing Chains: A Comparative European Perspective", *World Development*, vol. 33, n° 3, p. 409-460.
- SEYNOUM B. [2007], "Export Performance of Developing Countries under the African Growth and Opportunity Act: Experience from US trade with Sub-Saharan Africa", *Journal of Economic Studies*, vol. 34, n° 6, p. 515-533.
- STANDARD BANK ECONOMICS GROUP [2005], *Swaziland*, Johannesburg, Goolam Ballim, 2 p.
- THE ECONOMIST [2001], "Special Report on Brands", Sept. 8-14, p. 27-30.
- TIMES of SWAZILAND [2010], "Swaziland AGOA Exports Fall by E140 m in 2009", p. 22.

- TRADE LAW CENTER (TRALAC) [2008], *AGOA. Info. Bilateral Trade Profile: US-Swaziland*, http://agoa.info/index.php?view=country_info&country=sz&story=trade. (page accessed on 17 November 2008).
- VAN GRASSTEK G. [2003], *The African Growth and Opportunity Act: a Preliminary Assessment*, New York, US, UNCTAD, 74 p.
- WINTERS A., McCULLOCH N., McKAY A. [2004], "Trade Liberalisation and Poverty: the Evidence so far", *Journal of Economic Literature*, vol. 42, p. 72-115.

Localisation et organisation de l'industrie de la confection à São Paulo, Brésil

*Sylvain Souchaud**

La métropole de São Paulo est aujourd'hui le principal centre brésilien de production de vêtements, secteur industriel qui, d'année en année, accroît sa production, destinée majoritairement au marché intérieur. L'industrie de la confection emploie à São Paulo (région métropolitaine – RMSP) environ 200 000 individus, soit un peu plus de 2 % de la population active. Les unités de production sont dispersées sur l'ensemble de la métropole. Dans le centre de la ville cependant, la confection prospère dans un quartier anciennement industriel et ouvrier qui, par de nombreux aspects, rappelle le Sentier parisien, toutes proportions gardées. Sur un espace plusieurs fois supérieur à ce dernier, à cheval sur les quartiers du Brás, du Bom Retiro et du Pari, toutes les activités de la filière de la confection sont représentées. La production de vêtements y occupe une place de choix. Elle est l'affaire de très nombreux ateliers, souvent irréguliers (absence de statut légal, non-respect des normes d'infrastructures et d'équipements, activités et emplois non déclarés) qui sous-traitent la demande de donneurs d'ordres aux statuts variés. Bon nombre de ces ateliers recourent à une main-d'œuvre immigrée et occupent les espaces laissés vacants par le profond mouvement de désindustrialisation et de dépeuplement qui touche le quartier depuis une quarantaine d'années. Grâce au développement des ateliers, de nouvelles populations, souvent émigrées des pays voisins, sont venues s'installer dans le secteur.

La concentration et la vitalité de la confection à São Paulo, *a fortiori* dans le centre de la ville, sont paradoxales, puisqu'un certain nombre d'éléments tendent à indiquer que le secteur avait peu d'avenir dans la métropole : à commencer par le mouvement persistant de déconcentration industrielle des quarante dernières années. Il naît du volontarisme politique du gouvernement fédéral, se nourrit des mesures d'incitations fiscales prises par les États et les municipalités et redouble avec les effets de la croissance et de la transition urbaines (augmentation de la valeur du foncier, coût de la circulation intra-urbaine, développement des activités

* Géographe, chargé de recherche à l'Institut de recherche pour le développement (IRD), université Paris Diderot, Sorbonne Paris Cité, UMR 205 Migrations et société (URMIS).

de service). Entre 1977 et 1999, la part des emplois industriels dans la population active totale de la Région métropolitaine est passée 38 % à 19 % [Meyer, Grostein, Biderman, 2004, p. 112]. Le phénomène touche toutes les industries manufacturières installées dans le centre, y compris la métallurgie ou le textile qui comme la confection sont implantés depuis l'essor industriel du début du xx^e siècle. Les trajectoires historiques de l'industrie textile et de la confection sont étroitement liées et se confondent avec la formation urbaine, mais à partir des années 1970, les industries textiles se déplacent dans l'intérieur du pays ou en grande banlieue ; la confection elle aussi amorce un redéploiement centrifuge, mais elle conserve un ancrage notable dans le centre. Or, l'économie de la confection et son implantation urbaine et centrale sont fragilisées par l'attribut premier de ce secteur : le poids de sa main-d'œuvre. La confection se caractérise en effet par un faible investissement et d'importants coûts salariaux (salaires et transport dont le coût, important à São Paulo, repose sur l'employeur). L'essentiel des activités d'un atelier n'exige ni formation scolaire ni qualification professionnelle et ne peut être automatisé (hormis la découpe qui généralement est traitée à part) ; les salaires sont donc globalement bas et les gains de productivité limités. De sorte que la confection ne semble pouvoir résister tant à la concurrence des autres secteurs d'activité qui se disputent le partage de l'espace urbain, qu'à celle des producteurs étrangers (notamment asiatiques), ou nationaux (des régions Nord-Est et Sud-Est) pour lesquels les salaires sont moins élevés et la pression fiscale allégée.

Nous proposons ici d'étudier pourquoi et comment la confection conserve son ancrage dans les quartiers du centre de São Paulo. Notre hypothèse est que la région centrale est une configuration urbaine qui présente des avantages économiques particuliers pour le secteur de la confection que l'atelier, grâce à son organisation, parvient à capter. L'atelier est ainsi une forme d'adaptation à l'environnement urbain du centre qu'il contribue à façonner. Il existe des ateliers de confection dans la grande périphérie de São Paulo, notamment à Guarulhos, mais dans ce texte, nous nous intéressons spécifiquement à l'insertion des ateliers de confection dans le centre-ville¹.

La confection n'est pas une industrie ordinaire, elle entretient un rapport particulier avec la métropole, parce que le vêtement, produit de consommation courante et article de mode, se définit plus que tout autre produit de l'industrie, dans la complexité des interactions sociales. Par ailleurs, l'industrie de la confection, légère et souple, associe des tâches qui sont aisément segmentées et dispersées géographiquement ; qualités qui lui permettent de limiter la pesanteur industrielle et de s'immiscer dans les interstices urbains. La confection à São Paulo s'est donc bien redéployée dans l'espace métropolitain, mais alors que les grosses unités de production quittaient le centre, le nombre d'ateliers de taille réduite s'y accroissait. La nouvelle distribution du dispositif productif, bien marquée géographiquement,

1. Sur l'implantation des ateliers en banlieue, en l'occurrence ceux qui appartiennent à des immigrés et qui s'inscrivent dans une trajectoire de promotion sociale, on pourra consulter le travail de Iara Rolnik Xavier [2010].

établit de nouvelles complémentarités productives et spatiales, notamment sous l'effet de la généralisation de la sous-traitance.

Pour interpréter les logiques économiques qui sous-tendent ces effets de lieux, nous nous appuyerons sur des travaux de l'économie géographique. Ils nous permettront d'identifier comment les interactions de l'espace urbain et de l'activité économique de la confection, suivant des logiques de proximité, modifient la distribution des activités et façonnent la ville. Mais, alors que l'économie géographique semble privilégier la formation urbaine et les logiques d'agglomération des activités à l'échelle de la ville ou de la région, nous nous intéresserons aux logiques de différenciation de la localisation intra-urbaine des unités de production, en l'occurrence, à la manière dont à São Paulo la confection, en suivant des modèles productifs différenciés, aboutit à des modes de spatialisation distincts, l'ancrage dans le centre-ville résultant de l'un d'eux.

Les travaux sur des quartiers de métropoles spécialisés dans la confection, conduits par N. Green [1998] à New York et à Paris ou S. Montagné-Villette [1990] à Paris, nous aideront à comprendre l'organisation de la confection dans le cadre de la généralisation du modèle productif de la sous-traitance. Ils nous permettront également d'identifier certains caractères originaux de la confection à São Paulo.

Nous décrirons dans un premier temps les caractéristiques de l'industrie de la confection brésilienne et la place de la Région métropolitaine de São Paulo (RMSP) dans celle-ci. Puis, nous nous référerons à des travaux de l'économie géographique pour identifier et comprendre les logiques économiques des mouvements d'agglomération. Nous essaierons ensuite d'établir comment la confection à São Paulo s'est adaptée aux évolutions de la demande en modifiant son organisation productive et la distribution géographique de son dispositif de production. Enfin, nous verrons comment les ateliers du centre s'organisent en fonction de l'accès aux ressources propres du centre-ville².

L'industrie de la confection au Brésil

Industrie de la confection et développement

L'économie brésilienne a connu au cours des dix années des évolutions qui lui ont permis de croître et de se consolider. Aujourd'hui, le Brésil offre au monde une image rassurante à moyen terme dans une période économique troublée par

2. Notre étude repose sur une enquête consacrée au secteur de la confection à São Paulo, menée entre 2008 et 2012. Entre 2008 et 2010, nous étions résident à São Paulo ; les deux années suivantes, de retour en France, nous avons effectué plusieurs missions d'étude à São Paulo. Notre matériau a été recueilli au cours d'observations, d'entretiens auprès d'acteurs du secteur (ouvriers, patrons, représentants syndicaux ou associatifs), de visites d'ateliers. Notre travail a porté principalement sur le centre, il a été complété par des sorties (repérages et visites d'ateliers) dans les quartiers est et nord du municipio de São Paulo, et dans le municipio de Guarulhos. Nous avons également utilisé différentes sources statistiques, présentées dans le texte.

la crise mondiale. Et même si des incertitudes demeurent [Salama, 2010], force est de constater que les crises des années 1980 et 1990 sont dépassées et qu'aujourd'hui, l'avenir de l'économie brésilienne se dessine, non plus seulement en fonction de la demande mondiale, mais à l'aune d'évolutions structurelles internes majeures, telles que l'émergence d'une classe moyenne et le développement rapide du marché intérieur.

Dans un contexte de changements où croissance et consolidation économiques se combinent, on doit s'interroger sur la trajectoire particulière de la confection, industrie qui s'adapte avec plus ou moins de réussite aux phases successives du développement économique fordiste. La confection a ceci de particulier qu'elle concentre peu d'investissements en équipement, mais une main-d'œuvre nombreuse, dont le travail (concernant la majorité des actifs) est répétitif et nécessite peu d'apprentissage. Par conséquent, les gains de compétitivité sont réduits puisque limités à l'augmentation des cadences humaines, de sorte que les niveaux de salaires, très bas, évoluent peu. En définitive, la confection, bien adaptée à la phase initiale du fordisme, survit en principe avec difficulté à son évolution et à sa dynamique d'accumulation. Il est ainsi logique que les pays d'Asie (Bangladesh, Chine, Vietnam, entre autres) où l'industrie de la confection se déploie avec succès se caractérisent par de fortes croissances démographique et urbaine, mutations qui contribuent à la formation d'une main-d'œuvre nombreuse que l'industrie emploie moyennant des salaires dérisoires. Mais si la confection prospère dans le contexte de la transition urbaine, qu'en est-il à un stade avancé d'urbanisation, postfordiste devrait-on dire ? Car durant cette phase l'emploi industriel global recule, notamment sous l'effet combiné des gains de productivité et de la progression des activités tertiaires. Dans les grands centres urbains, la désindustrialisation est plus marquée, en raison de mouvements de décentralisation ou de déconcentration industrielle qui s'ajoutent aux éléments antérieurs.

En effet, la métropole de São Paulo s'est engagée sur la voie de la déconcentration et de la décentralisation industrielles depuis plusieurs décennies [Martine, 1994 ; Meyer, Grostein, Biderman, 2004, p. 165]. De surcroît, au cours des années 2000, l'augmentation des salaires, le salaire minimum³ en premier lieu, a pesé sur la compétitivité de l'industrie. Enfin, l'appréciation de la monnaie brésilienne, le réal, a joué un rôle dans la limitation des débouchés extérieurs.

Dès lors que tout semble concourir au déclin de la confection à São Paulo, qu'en est-il précisément ?

La confection et l'industrie de transformation brésilienne

Étudier l'activité du secteur de la confection nécessite l'usage de plusieurs sources, d'en recouper les informations, si l'on souhaite saisir le phénomène dans

3. Selon les données issues de la Banque centrale fournies par P. Salama, le salaire minimum aurait progressé, en termes réels, de 6,2 % en moyenne chaque année, entre 2000 et 2010 [2010, p. 49].

ses dimensions sociales (l'emploi), économiques (valeur de la production) et géographiques (production brésilienne, de l'État de São Paulo, de la métropole du même nom). Ainsi, les enquêtes économiques Pesquisa anual empresa ne concernent-elles que l'économie formelle et les unités de cinq employés et plus ; les données ne pouvant être désagrégées au niveau inférieur à celui de l'État. Et si les données des recensements de la population permettent de capter l'emploi formel et informel jusqu'à l'échelon municipal, elles ne livrent par contre aucune information sur la production, en volume ou en valeur.

Le croisement des données des sources secondaires nous permet de vérifier que l'industrie de la confection est un secteur dynamique au Brésil et que la ville de São Paulo concentre encore une part non négligeable de l'activité.

Au Brésil, en 2007, l'industrie de la confection (vêtements et accessoires) compte 25 270 unités de cinq employés ou plus [IBGE, 2007]⁴, soit près de 10 000 de plus qu'en 1996 (15 454). L'État de São Paulo, avec 7 584 unités en 2007, représente 49 % du total. Côté emploi, en 2007, le secteur, toujours selon la compilation des Pesquisa Anual Empresa, rassemble plus d'un demi-million d'individus dans l'ensemble du pays, dont 137 422 dans l'État de São Paulo (25,1 % du total). Quant à la valeur de la production industrielle de la confection (tableau 1), elle augmente sensiblement au cours de la période de référence au Brésil comme dans le São Paulo, ce dernier concentrant 42,0 % de celle-ci en 2007.

Tableau 1 – Valeur de la production industrielle des entreprises de 5 employés et plus déclarées au CNPJ* (milliers de réaux)

		Total	Industrie de transformation	Confection et articles d'habillement
Brésil	1996	340 793 706	331 973 199	8 222 723
	2000	561 786 123	542 555 521	10 002 311
	2007	1 418 321 915	1 347 497 903	23 963 769
São Paulo	1996	164 254 985	163 618 601	3 584 861
	2000	253 052 045	252 316 620	3 820 378
	2007	569 420 920	567 774 316	10 079 810

Source : Pesquisa anual empresa [IBGE, 2013a].

* Seuls les emplois formels sont concernés.

4. Il s'agit là des seules entreprises déclarées au registre national des entreprises, le CNPJ, soit le secteur formel.

L'examen des données des Pesquisa Anual Empresa sur les activités formelles de la confection démontre la vitalité du secteur entre 1996 et 2007, au Brésil comme dans l'État de São Paulo. Il est à noter cependant que dans l'État pauliste⁵ l'emploi reste globalement assez stable, progressant dans de moindres proportions que la valeur de la production.

Observons les informations censitaires pour avoir une idée des activités formelles, mais aussi informelles du secteur et préciser la situation de la ville de São Paulo. En 2010 (tableau 2), au Brésil, 1 608 091 personnes sont occupées dans le secteur de la confection, dont 183 114, c'est-à-dire 11,4 %, dans la Région métropolitaine de São Paulo (RMSP)⁶. Une autre étude, l'enquête annuelle auprès d'un échantillon de ménages (Pesquisa anual por amostra de domicílios – PNAD), enregistre un nombre moins important d'actifs du secteur de la confection dans la région métropolitaine (RMSP) en 2011 que les recensements démographiques, tout en révélant une diminution de 32,5 % de cette population entre 2000 et 2011 (tableau 3).

Il est difficile de trancher entre ces différentes sources puisque le recensement enregistre une stagnation des effectifs de la confection entre 2000 et 2010 dans la région métropolitaine (RMSP) tandis que les données de la PNAD font apparaître un net recul du nombre d'actifs entre 2000 et 2011. Retenons simplement qu'au cours des années 2000, la confection dans la métropole de São Paulo (RMSP) n'a pas connu le déclin économique qu'on pouvait raisonnablement lui prévoir, surtout au regard d'autres secteurs comme la métallurgie ou le textile.

La confection au Brésil est, contrairement à la production de plusieurs pays d'Asie, une production destinée au marché intérieur. En 2007, selon les estimations de l'Instituto de Estudos e Marketing Industrial [Iemi, 2009], le Brésil est

Tableau 2 – Nombre d'actifs employés* du secteur de la confection en 2000 et 2010 selon les recensements

	Effectif en 2000	%	Effectif en 2010	%
Brésil	1 278 968	100,0	1 608 091	100,0
État de São Paulo	324 416	25,4	360 491	22,4
Région métropolitaine de São Paulo	176 482	13,8	183 114	11,4

Source : Censos demográficos 2000 et 2010 [IBGE, 2012].

* Formels et informels.

5. L'adjectif « pauliste », traduction du portugais « paulista », fait référence à l'État de São Paulo. « Paulistain », traduction de « paulistano », s'applique à la ville de São Paulo.

6. Le poids relatif de l'État de São Paulo dans le contexte national est de 22,5 %, soit une valeur proche de celle concernant le seul secteur formel (tableau 1).

Tableau 3 – Nombre d'actifs employés* du secteur de la confection en 2002 et 2011 selon l'enquête « ménages »

		Brésil	UF SP	RMSP
2002	Total	1 491 053	401 101	220 923
	Hommes	225 271	70 264	46 690
	Femmes	1 265 782	330 837	174 233
	% Femmes	84,9	82,5	78,9
2011	Total	1 580 501	329 379	149 051
	Hommes	278 627	51 043	20 989
	Femmes	1 301 874	278 336	128 062
	% Femmes	82,4	84,5	85,9

Source : PNAD 2002-2011 [IBGE, 2013b].

* Formels et informels.

le sixième producteur mondial de vêtements ⁷ (en volume), derrière la Chine, l'Inde, le Pakistan, le Mexique et la Turquie, mais il est le 69^e exportateur mondial. S'agissant toujours du vêtement (tableau 4), le Brésil exporte très peu puisque les exportations représentent moins de 1 % de sa production totale (en volume comme en valeur) ; il est également presque autosuffisant dès lors que ses importations équivalent à une part négligeable de sa production. Par conséquent, si la confection brésilienne s'exporte mal, elle semble relativement protégée sur le marché intérieur. Quelques arguments peuvent être avancés pour tenter d'éclairer cette situation. Rappelons les raisons déjà mentionnées qui justifieraient la faible capacité d'exportation du secteur. Le coût de la main-d'œuvre, relativement élevé au Brésil s'il est comparé à celui chez les concurrents asiatiques, est un premier élément. La valorisation du réal constitue également un obstacle majeur ⁸. Enfin, le coût des infrastructures, ou plus précisément l'insuffisance des investissements d'infrastructures, et la charge fiscale seraient également en cause. Quant aux importations, elles sont limitées par les barrières douanières imposées par l'État fédéral.

Le marché intérieur est donc le principal débouché de l'industrie de la confection brésilienne. Et compte tenu de la croissance rapide de la consommation de vêtements au Brésil, due notamment à l'augmentation de la population et du revenu moyen par habitant, ce secteur industriel devrait continuer à se développer.

7. N'est considérée ici que la production de vêtements (*vestuário* en portugais / *apparel* en anglais), alors que l'ensemble de la confection regroupe, outre le vêtement, les bas et accessoires, le linge de maison, et les autres productions mineures.

8. Le Brésil est certes un pays exportateur, mais ses produits d'exportation sont des matières premières qui généralement sont libellées en dollars.

Tableau 4 – Production, importation et exportation de vêtements au Brésil en 2007
(en milliers de dollars étasuniens)

	Tonnes	USD
Production	1 075 495	29 673 389
Importation	34 522	450 076
Exportation	8 814	252 473

Source : IEMI, 2009.

Néanmoins, on ne saurait se satisfaire du seul argument de la croissance de l'activité dans la confection pour expliquer sa concentration dans la ville de São Paulo. L'environnement urbain constitue en lui-même un déterminant de la logique industrielle.

Les économies d'agglomération

Pour comprendre le déterminant urbain, considérons la branche textile qui bien qu'elle soit étroitement liée à la confection, présente des divergences dans son modèle de développement urbain qui, par contraste, nous renseigneront sur les particularités de la confection. Ce lien repose sur l'intégration du textile et de la confection dans la même filière productive : la filière textile-habillement. Liés du point de vue productif et économique, ces deux sous-secteurs de l'industrie manufacturière sont aussi historiquement et géographiquement associés, particulièrement à São Paulo, où l'un et l'autre ont accompagné et soutenu la formation et la consolidation du développement urbain depuis la fin du XIX^e siècle. Mais à partir des années 1970, une disjonction apparaît dans la trajectoire spatiale et économique commune du textile et de la confection, lorsque les industries textiles de la ville de São Paulo entament un mouvement de délocalisation qui s'avérera plus intense que dans la confection. Les unités de production du textile et de la confection occupaient les mêmes espaces urbains depuis le début du XX^e siècle, mais, à partir du troisième quart du XX^e siècle, la production textile se redéploie en périphérie, vers l'intérieur de l'État ou vers d'autres États brésiliens [Cano, 1977 ; Cunha, 2008 ; Negri, 1994 ; Pimenta, 1994], mouvement de décentralisation qui ne s'observe que dans une moindre mesure dans la confection, qui conserve et conforte son implantation métropolitaine. Bien entendu, il s'agit là d'une tendance générale et non d'un mouvement systématique. Mais l'important est de signaler qu'un changement est intervenu, qui nous permet de nous interroger sur l'ancrage, d'autant plus remarquable, de la confection dans la ville de São Paulo.

Pour cela, nous devons faire appel à la théorie économique et aux travaux de l'économie géographique relatifs à la localisation et à la formation urbaine. La notion d'économies d'agglomération sera utile à notre analyse. Les économies d'agglomération désignent les avantages comparés que procure la concentration

géographique à un agent économique [Catin, 1997]. Elles sont soit de localisation – et concernent le regroupement du secteur d'activité –, soit d'urbanisation – et se rapportent à l'environnement global. Par conséquent, pour l'analyse économique, la ville est une concentration d'hommes et d'activités qui résulte d'une combinaison de facteurs faisant intervenir la notion de proximité géographique et où chacun, en fonction de sa position dans le processus économique, trouve un intérêt à la concentration urbaine qu'il alimente en la recherchant.

Illustrons ce point par l'exemple de l'industrie manufacturière. Une unité de production industrielle s'implante en ville, car elle espère y trouver non seulement de nombreux fournisseurs et une main-d'œuvre abondante – comptant au passage voir ses coûts diminuer si l'offre est importante et en concurrence –, mais aussi un marché consommateur. Les ouvriers, quant à eux, s'installent en ville, car l'offre d'emploi dans l'industrie y est réputée constante et diversifiée. Les fournisseurs, de leur côté, espèrent élargir la base de leur clientèle, réaliser des économies d'échelle et diminuer leur prix de vente.

Aux côtés de ces considérations, les représentants de l'économie géographique, à la suite des travaux de Paul Krugman (voir Clément [2005] et Pumain, Thisse, Walliser [2007]), insistent sur les effets des coûts de transport sur la localisation et la concentration ; l'agglomération des activités serait facilitée par la diminution des coûts de transport lesquels, comme le rappelle J.-F. Thisse, « ne sont pas seulement le coût de transporter un objet entre deux lieux, mais incluent toutes les dépenses liées à l'échange spatial, les barrières tarifaires ou non tarifaires, le manque d'information concernant les occasions en des endroits plus éloignés » [2007, p. 198]. Cependant, comme le rappellent Fujita et Thisse [1997] le regroupement, urbain en l'occurrence, comporte aussi des inconvénients, des coûts, de sorte que l'agglomération génère également ses propres logiques de dispersion. Par ailleurs, autour de Lucas [Fujita, Thisse, 1997 ; Lucas, 1988 cité par Clément, 2005], il a été établi que l'urbanisation favorise le développement du capital humain et facilite la diffusion des connaissances, moteurs l'un et l'autre de l'innovation et donc de la dynamique économique.

L'ensemble de ces éléments nous sera utile pour comprendre comment la concentration de la confection à São Paulo et l'évolution actuelle du secteur reposent sur un principe d'agglomération. Il nous faudra cependant détailler le phénomène, car les unités de production de la confection ne sont ni regroupées ni uniformément dispersées dans l'espace métropolitain, et sont par ailleurs mobiles à l'intérieur de ce dernier. Ce sont les signes que la confection vit au rythme de la ville, parce que la localisation établit des formes précises d'usage des ressources de la métropole et des externalités liées à l'environnement urbain. Il s'agit de comprendre à la fois pourquoi la confection privilégie l'espace urbain et comment elle s'y reproduit, car l'espace est disputé. Les économies d'agglomérations fluctuent et ne sont pas continues, de sorte que les choix (au sens de rationalité économique) de localisation et d'organisation des entreprises de confection varient. Ce rapport à l'espace se matérialise dans la diversité des structures de production de vêtements [Green, 1998, p. 199].

Comprendre l'organisation de la confection

Une approche de l'organisation de la confection

Avant d'aborder la classification des formes d'organisation de la confection, il convient de préciser ce qui, dans l'industrie en général et la confection en particulier, est en jeu.

L'industrie est une « activité économique qui combine des facteurs de production (installations, approvisionnements, travail, savoir) pour produire des biens matériels destinés au marché. » (INSEE) Ajoutons qu'elle implique la transformation de matières premières ayant ou non subi des transformations préalables, qu'elle suppose une production en série et le recours à certaines formes d'organisation du travail.

Trois angles d'analyse de la production industrielle se dégagent de cette définition : la transformation, les facteurs de production, le travail. Ceux-ci permettent de détailler une première approche de la confection, soit la production en série de vêtements. En premier lieu, la transformation du tissu (lui-même produit industriel) en vêtements implique différentes opérations successives : le dessin d'un modèle et la création du patron, le choix des tissus, la création du prototype, la découpe des pièces de tissu, leur assemblage, les finitions et le repassage, la pose des boutons, fermetures et passementeries. Toutes ces activités ne sont pas (ou de moins en moins) réalisées dans un même lieu. Les tâches antérieures à la découpe du tissu, n'étant pas de type industriel, mais davantage artisanales, sont habituellement effectuées séparément.

Ensuite, la réalisation d'un vêtement en série fait intervenir des facteurs de production qui sont essentiellement un lieu de fabrication (hangar industriel, appartement sommairement aménagé, garage), des installations (équipements, machines), des approvisionnements (tissu, fils, énergie) et de la main-d'œuvre. L'activité peut être ou non déclarée, c'est-à-dire, dans le cas brésilien, inscrite au Registre national des personnes juridiques (CNPJ – *Cadastro nacional de pessoas jurídicas*). Nous l'avons vu, la confection mobilise relativement peu de capitaux, elle repose par contre sur une main-d'œuvre nombreuse.

Enfin, dans la confection, le travail se distingue par différents aspects. Il est décomposé en tâches parcellaires. Les travailleurs sont soit salariés, soit payés à la tâche ; ils sont déclarés ou travaillent au noir, et les durées quotidiennes et hebdomadaires de travail sont variables, mais bien souvent supérieures à ce que la loi établit.

Le cadre général ainsi dressé laisse supposer d'importantes variations des modes d'organisation et de production du secteur. Néanmoins, une approche supplémentaire consisterait à différencier la production industrielle de vêtements selon trois modalités. Le vêtement peut-être produit à domicile, dans des usines ou dans des ateliers. Cette classification pose un certain nombre de questions, comme nous pourrons le voir. Néanmoins, elle distingue trois modalités assez différentes, mais

associées, voire complémentaires. Et cette complémentarité nous révèle des éléments de l'organisation économique et sociale du secteur, et de son évolution récente. L'une d'elles, qui nous intéresse particulièrement, concerne les nuances dans la distribution spatiale de chacune d'elle. L'usine est plus implantée dans la périphérie, l'atelier, bien qu'on le trouve dans l'ensemble de la Région métropolitaine (RMSP), est particulièrement adapté au centre et à ses ressources dont il sait pleinement tirer profit.

L'usine, appelée *firma* est peut-être aujourd'hui encore la modalité de production dominante, en termes d'emploi industriel ou de production⁹. Dans l'imaginaire collectif, elle est associée aux grandes marques de vêtements du prêt-à-porter grand public, internationales et nationales, telles que C & A (Belgique) ou Hering (du Sud du Brésil). Il s'agit bien souvent de moyennes et grandes unités de production situées en périphérie, comptant plusieurs dizaines à quelques centaines d'ouvriers. Elle est en principe inscrite au CNPJ, l'environnement et les conditions de travail sont dans bien des cas conformes à la réglementation (horaires fixes et légaux, respects des normes d'hygiène et de sécurité), les ouvriers sont déclarés (*carteira assinada*) et bénéficient des droits sociaux attachés à l'exercice d'une activité salariée (congés payés, versement d'un treizième mois, assurance maladie, indemnités de transport). En somme, l'usine se distingue par sa formalité et son adéquation au modèle idéalisé de l'unité de production industrielle.

Les contrastes avec le travail à domicile ne manquent pas. Isolés, les travailleurs à domicile, souvent des femmes, sont payés à la pièce et, n'étant pas déclarés, n'ont ni contrat de travail ni protection sociale [Leite, 2004]. Travailleurs autonomes, ils officient en sous-traitance. L'informalité caractérise donc cette forme d'activité. Il est difficile de discerner les nombreuses situations d'activité et de statut que recouvre la catégorie du travail à domicile. Selon le recensement de la population de 2010 [IBGE, 2012], 46,3 % des actifs de la confection (ils sont 183 114 au total) exercent leur activité à leur domicile, généralement en périphérie urbaine ; proportion qui s'élève à 55,1 % chez les seuls couturiers (112 340). Parmi eux, il faut distinguer les employés (29,7 %) et ceux qui sont à leur compte (68,5 %). Les employés travaillent probablement pour un fabricant dont ils sous-traitent la production ; on est donc face à une situation proche de l'atelier en sous-traitance – une sorte d'atelier qui se serait débarrassé de ses infrastructures¹⁰. Quant aux autres, c'est-à-dire les couturiers à leur compte installés chez eux, ils intègrent sûrement des ateliers de production autonomes et familiaux et sont par conséquent des fabricants organisés en entreprise familiale.

9. Dans son article, éclairant sur l'organisation du secteur, M. Leite [2004] désigne sous le terme *confeccões* ce qui s'apparente aux *firmas*, bien qu'elle considère que les *confeccões* sous-traitent à des ateliers (*oficinas de costura*), formels et informels.

10. C'est bien l'approche du travail à domicile que Le Play avait adopté en désignant la « fabrique collective » comme « l'une des deux organisations de la grande Industrie manufacturière. Régime sous lequel le patron centralise le commerce de produits fabriqués, pour son compte, par une population ouvrière. La fabrication a lieu, soit dans des ateliers spéciaux, soit dans les foyers domestiques. » [Le Play, 1855, p. 456]. Pour une approche historique de la définition du travail industriel et du travail à domicile, et de leurs liens, on pourra consulter l'ouvrage de M. Lallement [1990].

Enfin, troisième et dernier type d'unité de production des vêtements, l'atelier (appelé *oficina*) est une structure intermédiaire caractérisée par sa souplesse, sa plasticité. Là encore, l'informalité prédomine dans ce modèle économique reposant sur la sous-traitance. Le cadre est rudimentaire, les installations et les infrastructures sommaires et incomplètes : insalubrité et dangerosité entourent le quotidien des travailleurs. Le nombre d'employés varie de quelques individus à plusieurs dizaines de personnes. Les immigrés internationaux y sont surreprésentés, à São Paulo tout au moins. Le travail est payé à la tâche et les contrats sont oraux. Il est fréquent que les ouvriers soient nourris et logés par l'employeur, sur place ou à proximité¹¹. Il existe des ateliers domestiques, que l'on distinguera ici du travail à domicile. L'atelier domestique suppose que l'activité ne se limite pas à une seule personne, mais concerne plusieurs membres du ménage. Les ateliers sont surreprésentés dans les quartiers centraux qui nous intéressent.

Bien entendu, il s'agit là d'un cadre général et d'importantes variations peuvent être observées dans chacun des modèles, une *firma* pouvant présenter de nombreuses irrégularités et, à l'inverse, une *oficina* faire en sorte de régulariser sa situation administrative comme producteur et comme employeur, ce qui dans les dernières années est devenu fréquent. Il n'est pas rare non plus de voir des *micro-oficinas* familiales, produisant pour elles-mêmes. Comment les classer ? Car elles produisent des créations propres, la production a lieu à domicile, la main-d'œuvre est familiale. En somme, elles ne répondent strictement à aucun des trois types d'unité, bien qu'on y retrouve un peu de chacun.

L'examen des relations qu'entretiennent ces trois structures de production nous permet d'entrer dans le vif du sujet et de commencer à percevoir les adaptations organisationnelles que le secteur a dû consentir pour conserver ses ancrages métropolitains.

Sous-traitance et flexibilité : le développement de l'atelier

Nous avons auparavant considéré la confection en isolant son volet productif, industriel, pour décrire trois modes d'organisation distincts (en usine, en atelier ou à domicile). Or, ces modes d'organisation de la production vestimentaire sont liés les uns aux autres et même complémentaires ; complémentarité qui d'ailleurs assure sa vitalité au secteur de la confection. Pour mieux comprendre les liens qui unissent ces trois structures nous devons considérer l'ensemble de la filière de la confection, envisager la distribution et non plus seulement le segment de la production.

11. On pourrait qualifier ce type d'atelier de *sweatshop*, car effectivement il fait écho à cet objet par nombre de ses caractères et attributs. Mais, nous préférons y renoncer, car l'introduction de ce terme nous engage dans des considérations supplémentaires, d'ordre historique notamment, étant donné que sa définition et son adéquation aux cadres actuels de la production donne lieu à des discussions nourries, et il ne nous semble pas nécessaire, à ce stade, de s'engager dans la discussion. Une vision fouillée des débats est livrée par Barraud De Lagerie [2012].

Partons d'un constat : le développement récent des ateliers de confection dans la ville de São Paulo intervient alors qu'une partie des usines est délocalisée (dans une proportion difficile à déterminer) et que le travail à domicile diminue¹². Reprenons l'hypothèse [Kontic, 2007 ; Leite, 2004 ; Silva, 2008] que le développement des ateliers correspond à une adaptation de la filière de la confection aux évolutions du marché.

Il est difficile d'apporter la preuve chiffrée de l'augmentation du nombre d'ateliers, car les ateliers ne sont que rarement enregistrés (CNPJ) et les ouvriers ne sont pas davantage déclarés. On serait tenté de considérer la croissance de l'immigration comme un fait probant, car nous savons que l'immigration en provenance de Bolivie et du Paraguay s'est développée dans les dernières décennies, qu'elle s'est spécialisée dans la confection et qu'une grande majorité des immigrants est employée dans des ateliers de confection [Silva, 2009 ; Souchaud, 2011, 2012 ; Vidal, 2012a ; Xavier, 2010]. Mais l'augmentation du nombre d'immigrés dans la confection peut intervenir alors que l'effectif global reste stable, signe que ceux-ci remplacent les travailleurs autochtones dans le secteur ; une hypothèse qui mériterait d'être explorée.

La croissance du nombre d'ateliers découle de l'évolution progressive du marché du vêtement, marquée par les changements des usages et habitudes vestimentaires. La garde-robe des consommateurs citadins exprime trois tendances complémentaires : l'accroissement du volume de vêtements dont dispose chaque individu à un instant *t*, le renouvellement plus rapide des pièces, la diversité accrue des modèles. En somme, on consomme plus et plus vite des modèles plus variés. En termes de production, cela se traduit par une production en flux tendus, de volumes globaux importants dont la composition se renouvelle sans cesse. Outre ces explications qui relèvent des modes de consommation individuelle, il faut signaler que la demande globale de vêtements est stimulée par la croissance des niveaux de revenu, notamment au sein des couches populaires, et par la diffusion de la culture citadine où la mode vestimentaire est un puissant marqueur social, à la fois d'appartenance et de différenciation [Simmel, 1957].

La demande est croissante, ce qui laisserait supposer que la confection brésilienne traverse une période faste. Or, des facteurs internes et externes font qu'au contraire la situation est tendue et les perspectives sont à moyen terme incertaines. La concurrence internationale tout d'abord menace l'activité, car si au Brésil les barrières douanières sont un rempart efficace à la concurrence étrangère, leur portée pourrait à moyen terme être limitée compte tenu de la tendance mondiale à favoriser la libre circulation des marchandises. Surtout, leur efficacité dépend de la valeur de la monnaie brésilienne sur le marché des changes. Or celle-ci fluctue de façon importante et imprévisible¹³. Enfin, la fiscalité nationale

12. Nous devons rappeler que les ateliers domestiques sont considérés comme des ateliers et non comme du travail à domicile.

13. Aujourd'hui un dollar américain vaut près de deux réaux, mais en 1994, lors de l'adoption du Plan réel (*Plano real*) le Brésil a adopté la parité réal-dollars. Ce choc monétaire pour l'industrie brésilienne a

et le coût de la main-d'œuvre sont déterminants pour la fixation des coûts de production. Or les taxes sur les entreprises et les niveaux des salaires¹⁴ varient d'un État à l'autre de la Fédération, et São Paulo combine une forte pression fiscale et des niveaux de rémunération (confection incluse) supérieurs à la moyenne nationale.

L'industrie de la confection est donc confrontée à différents impératifs tels que la réduction des coûts de production, la diversification de l'offre et la flexibilisation de la production. La réponse, à São Paulo, et conformément à ce qui advint à New York ou à Paris [Green, 1998 ; Montagné-Villette, 1990], repose sur le développement des circuits de production courts, afin de garantir à la fois réactivité et créativité au secteur de la confection. Pour atteindre cet objectif économique, il faut, d'un point de vue organisationnel, plus de flexibilité dans la production. Le modèle de la sous-traitance, parce qu'il permet ce changement organisationnel, se répand donc et il prend appui sur les ateliers dont le nombre augmente dans l'espace métropolitain. Car les ateliers sont des structures informelles et souples : ils nécessitent peu d'infrastructures et immobilisent peu de capitaux, le volume de la main-d'œuvre et les horaires de travail y varient au jour le jour en fonction de la demande. C'est d'ailleurs ce qui différencie économiquement les ateliers et les *firmas* et fonde leur complémentarité.

Toute la production ne se fait pas en atelier, les *firmas* continuent à produire les modèles simples (les basiques) et les grosses commandes sans contrainte excessive de temps ; les ateliers gèrent les volumes marginaux des commandes excédants la capacité des *firmas*, les commandes à fortes contraintes de délais de livraison, les modèles non standardisés en petites séries destinés à être testés sur le marché urbain.

Par conséquent, les ateliers, tout comme le travail domestique, sont l'un des piliers du dispositif industriel, mais ils ne se substituent pas aux *firmas*.

Les ateliers ont, entre autres stratégies économiques, choisi de réduire leurs coûts de production en pratiquant une « informalité généralisée » [Kontic, 2007, p. 41]. Mais d'autres stratégies peuvent être adoptées, pour diminuer les coûts d'exploitation ou plus simplement, pour garantir et améliorer sa visibilité sur le marché et développer sa clientèle. Interviennent alors les économies d'agglomérations et les effets de lieux.

incité le secteur de la confection à réaliser des gains de productivité pour résister à une concurrence internationale à la fois sur le marché extérieur et sur le marché brésilien, car la valorisation du réal a renchéri les produits d'exportation et rendu les marchandises importées plus accessibles. Le réal s'est certes globalement déprécié depuis 1994, mais les fortes oscillations à court et moyen termes du taux change du réal sur l'ensemble de la période ont entretenu les inquiétudes des secteurs économiques si bien qu'aujourd'hui encore le secteur de la confection, comme tout secteur exposé à la concurrence internationale, vit dans l'appréhension des changements fiscaux et monétaires.

14. Le salaire minimum est fixé par le gouvernement fédéral. Réévalué chaque année, il s'élève à 678 réaux au 1^{er} janvier 2013, soit entre 250 et 300 euros. De nombreux impôts pesant sur les entreprises dépendent des États.

Ateliers et espace urbain

L'organisation de la confection dans la région métropolitaine est toujours liée à une stratégie de localisation et à des effets attendus en termes d'économies d'agglomération, qu'elles soient de localisation ou d'urbanisation. Une partie importante des ateliers se concentre dans le centre São Paulo, dans un secteur tout entier dédié au vêtement, à sa production et à son commerce. L'examen approfondi de cette concentration nous permet de montrer comment l'atelier de confection conserve son ancrage dans le centre, contrairement aux usines.

Rappelons les raisons pour lesquelles les fabricants cherchent à s'implanter dans l'espace métropolitain. Se positionner dans un centre urbain tel que São Paulo permet à un fabricant d'être à proximité de nombreux fournisseurs en concurrence, d'approcher une clientèle diversifiée s'approvisionnant en gros ou au détail, de saisir l'air du temps et les tendances de la mode pour créer des modèles, d'accéder à différents services et sources d'information, d'être au plus près d'une main-d'œuvre immédiatement opérationnelle et peu exigeante quant aux conditions de travail.

Le principe d'attraction est aussi un principe d'accumulation, de concentration, puisque São Paulo est la métropole nationale de la confection, comme nous l'avons constaté. Mais grâce à l'activité productive, elle est aussi devenue le centre du commerce de vêtements de l'ensemble du Brésil, même si des marchés régionaux se développent, de sorte que la production et le commerce de la confection se concentrent dans le plus vaste espace métropolitain brésilien : à cet égard, São Paulo configure l'hypercentralité de la filière du vêtement.

À l'intérieur de la ville, la filière de la confection se déploie irrégulièrement, et c'est dans les quartiers centraux qu'elle est le mieux implantée, dans trois districts du nord-est de la zone centrale¹⁵. Ainsi, le Brás, le Bom Retiro, et le Pari sont des quartiers en partie occupés par une zone d'activités presque exclusivement dédiée au vêtement. Sur quelque 3 à 4 km² (estimation personnelle), soit six à huit fois le Sentier parisien tel qu'il est défini par Montagné-Villette [1990, p. 22], un Sentier à la brésilienne s'est constitué au cœur de São Paulo. L'activité y est presque incessante. Le jour, le commerce du vêtement est la cause principale de la frénésie du lieu, car des clients, venus de l'ensemble de la région métropolitaine, de l'intérieur de l'État ou d'États plus lointains, voire de l'étranger, viennent en voiture, en métro, en bus ou par cars entiers assurant les liaisons inter-États, s'approvisionner dans le quartier : acheteurs réguliers déterminés ou à la recherche de nouveaux fournisseurs ou modèles, professionnels concentrés sur leurs objectifs, badauds venus en touriste autant qu'en acheteurs, une foule de consommateurs occupe, circule et stationne dans la rue et les espaces commerciaux.

15. La zone centrale de São Paulo regroupe dix districts totalisant 33 km² et près de 500 000 habitants, soit près de 2 % de la superficie de la commune de São Paulo et moins de 5 % de sa population. La région métropolitaine de São Paulo (RMSP) compte quant à elle près de 22 millions d'habitants et s'étend sur 5 431 km².

Le commerce du vêtement s'organise suivant trois modalités : les magasins-enseignes (showroom et vente en gros) aux façades colorées, le commerce de rue pour les produits très bon marché ou de contrefaçon, les marchés couverts officiels (appelés *shopping*) qui se multiplient dans le quartier. Le mouvement ne s'interrompt pas complètement à la nuit tombée, car entre 2 heures et 7 heures du matin, tandis que le « shopping da *madrugada* », marché nocturne couvert et officiel, accueille les clients, plusieurs rues du Brás sont investies par les commerçants informels, et les transactions reprennent jusqu'à la reprise des activités diurnes. Tout jaillissement d'activités produit à son tour une nouvelle effervescence par effet d'entraînement.

Le jour, la confection aussi envahit l'espace urbain, quoique plus discrètement que le commerce. Dans les arrière-cours, au premier étage des bâtiments commerciaux, dans les appartements d'immeubles vétustes, les garnis des *cortiços*, une foule de couturiers et de commis produit une marchandise qui sera, soit livrée dans le quartier aux clients venus de tous horizons, soit envoyée dans des villes lointaines par l'intermédiaire des transporteurs installés en lisière du quartier. Commerce et production ont attiré de nombreuses activités d'appui : équipement, approvisionnement, réparation, logistique ¹⁶.

Compte tenu de la banalisation du système de la sous-traitance, les commandes s'enchaînent au rythme de cycles de production toujours plus courts, imposant au fabricant une nécessité de flexibilité qui fonde le principe de l'atelier. La souplesse et la réactivité sont constitutives du projet économique de l'atelier qui doit répondre à une demande fluctuante, arythmique, en limitant au mieux les coûts d'exploitation. Les ateliers de taille modeste, plus souple, se multiplient et se dispersent dans l'espace ; de ce fait, « La sous-traitance traduit dans l'espace ce que les variations saisonnières expriment dans le temps. » [Green, 1998, p. 199].

Dès lors, les ateliers se constituent et se recomposent sans cesse, générant une offre d'emploi permanente et une demande de main-d'œuvre constante. Lorsque le fabricant ou le détaillant (donneur d'ordres) négocie une commande avec un patron d'atelier (exécutant), il s'attache non seulement à définir et à garantir la qualité du produit livré, mais aussi à fixer un volume de production et un délai de livraison ; la difficulté consiste donc à trouver une structure à même de prendre en charge cette demande ponctuelle. Pour le donneur d'ordres comme pour l'exécutant, tout repose sur l'atelier en tant que structure, le premier cherchant un atelier capable de répondre à sa demande productive suivant des contraintes fortes, assez peu techniques et relevant davantage de l'encadrement (garantir que le travail sera fait dans des délais courts). Le second doit enchaîner les commandes, tout en conservant un avantage compétitif. Il doit

16. Chaque activité se concentre dans une portion de l'espace qui en tire sa spécialité : commerce et réparation des machines à coudre dans l'ouest du Brás, recyclage des chutes de tissus (*retalhos*) de la confection dans l'ouest, près du Belém, les exemples d'activité liée au vêtement ne manquent pas.

donc s'assurer un accès à une main-d'œuvre flexible et limiter l'immobilisation de son capital, pour accompagner à moindre coût les oscillations de la demande ; attributs dont les usines sont dépourvues et qui expliquent pourquoi elles ont quitté le centre.

Le quartier est aussi un microbassin d'emplois où apprentis, ouvriers et patrons se côtoient, résident et travaillent. C'est pour la fabrication de vêtements et autour des ateliers de confection que ces univers sociaux se rencontrent. Le travail ne manque pas dans la confection aujourd'hui à São Paulo, à condition d'en accepter les dures conditions de travail : de très longues journées dans des environnements où la santé des travailleurs est éprouvée. Dans le quartier du Brás, rue Coimbra, les offres de travail tapissent les lampadaires ou sont placardées dans des espaces dédiés aux commerces fréquentés par les immigrés, car la main-d'œuvre est en majorité bolivienne et paraguayenne. Les poseurs d'annonces recrutent soit sur des profils précis de main-d'œuvre (couturiers mécaniciens spécialisés dans les différentes machines à coudre couramment utilisées), soit des ateliers tout entiers (structure, encadrement et main-d'œuvre intégrés) capables de prendre en charge une commande. La place Kantuta est un autre haut lieu du marché de l'emploi dans la confection. Située dans le Pari, cette place accueille chaque dimanche la population bolivienne venue essentiellement se divertir : rencontres et discussions aux stands de restauration, aux buvettes, lors du match de foot ou à l'écoute de la station de radio qui émet pour l'occasion, animent la journée. À la tombée de la nuit cependant, détaillants et fabricants, patrons d'ateliers et couturiers se rencontrent à l'écart et entrent en négociation¹⁷.

L'enjeu autour de l'emploi est déterminant, les scènes de la place Kantatu et de la rue Coimbra en sont des manifestations parmi d'autres. Le patron doit faire varier ses effectifs en fonction de commandes fluctuantes. Il doit pouvoir recruter facilement, alors qu'il exigera des ouvriers un travail éprouvant (temps de travail et rapidité d'exécution de la tâche). Or, le plus souvent, aucun contrat formel n'engage les deux parties. Pour l'employeur, c'est une source de souplesse et d'économie, mais c'est aussi un risque, celui de voir des couturiers lui faire faux bond et de ne pas honorer ses engagements auprès du donneur d'ordres. Voilà qui explique en partie pourquoi les patrons d'ateliers, désireux de fixer la main-d'œuvre, offrent souvent l'hébergement (dans l'atelier même ou à proximité) et le couvert aux couturiers qu'ils rémunèrent à la pièce, car trouver un logement à São Paulo est à la fois coûteux et difficile, surtout lorsqu'on est étranger. Cet arrangement lie la main-d'œuvre à l'employeur et entretient l'effet de concentration résidentielle de la main-d'œuvre de la confection dans le centre de la ville. Car le Brás, le Pari et le Bom Retiro sont aussi des quartiers d'immigration, bolivienne et paraguayenne.

17. Pour une approche ethnographique de ce marché du travail, nous recommandons l'article de Dominique Vidal [2012b].

Décrit de la sorte, c'est-à-dire en tension permanente, le marché ne peut générer qu'informalité, précarité et insécurité économique. En effet, le secteur, ou tout au moins cette portion de la production dominée par des ateliers souvent informels, entretient son activité moyennant de sérieuses irrégularités salariales, administratives et financières. Malgré tout, et bien que ce ne soit pas notre propos ici, notons que certaines régulations peuvent être observées, dans les relations entre donneurs d'ordres et fabricants, et entre patrons d'ateliers et ouvriers, qui tendent à limiter les excès du système.

Au terme de cet exposé, on perçoit comment et pourquoi le centre concentre une part importante d'un segment de la confection, celui centré sur l'atelier. Ateliers de confection, main-d'œuvre ouvrière, commerces de vêtements et consommateurs de toutes sortes se rencontrent dans la portion des quartiers centraux que nous avons désignée, s'étendant sur le Brás, le Bom Retiro et le Pari : tous individuellement ou collectivement s'attirent mutuellement et contribuent à la formation d'un quartier qui est tout à la fois et de façon indissociable industriel, commercial, ouvrier.

Conclusion

À São Paulo, l'industrie de la confection a conforté sa présence dans les quartiers centraux tandis qu'un lent, mais inexorable mouvement de désindustrialisation, initié dans les années 1970, touchait ces mêmes quartiers. Pourquoi et comment la confection a-t-elle donc échappé, en partie au moins, à ce mouvement global de dispersion ? À partir des données de notre enquête et de travaux de l'économie géographique, nous avons souhaité apporter une explication qui considérerait comme déterminantes les interactions du secteur de la confection et de l'espace urbain : celles-ci étant à la fois un facteur de localisation, de concentration et d'évolution de l'industrie de la confection, et un moteur des reconfigurations urbaines. Après avoir constaté que la confection se portait relativement bien à São Paulo, nous avons exploré les avantages que l'installation en ville procure à la confection. Nous avons ensuite observé que l'organisation productive du secteur reposait sur la complémentarité de ses structures (usines, ateliers, travail à domicile). La différenciation et la complémentarité des unités de production ne sont pas seulement de l'ordre de l'organisation, elles sont également spatiales puisqu'elles établissent différents modes d'interaction avec le tissu urbain. En somme, pour survivre en ville, alors que des facteurs externes tendent à l'en expulser, et jouer des avantages de la centralité qui reste essentielle, le modèle productif et spatial de la confection évolue, l'atelier se retrouvant au centre du dispositif dans les quartiers centraux, car il se révèle particulièrement à même de tirer tous les avantages de la centralité urbaine.

À partir de ce résultat, des observations complémentaires s'imposent, qui sont des pistes de réflexion. La première est que le développement de la confection dans la région centrale favorise l'installation non seulement d'activités

commerciales et de services, mais aussi l'arrivée d'une population résidente. Voilà qui mérite d'être souligné, car les quartiers centraux sont habituellement désignés comme en crise, subissant depuis de nombreuses décennies désindustrialisation et perte de population. Ce n'est pas ou plus réellement le cas, comme le montre le recensement de la population de 2010 qui enregistre une croissance du nombre d'habitants dans les années 2000, signalant par là même une inversion de la dynamique démographique historique. La confection est, à notre avis, un moteur de ce mouvement de repeuplement du centre que l'on attribue peut-être abusivement et précocement à la gentrification et à ses effets. L'examen détaillé des importants changements qui interviennent dans ce vaste espace doit donc intégrer une géographie de la confection, de son volet industriel et de sa composante démographique.

Ensuite, nous avons observé que les interactions entre différents groupes qui constituent la filière de la confection se concrétisent dans la proximité et l'agglomération dont elles sont constitutives. Cependant, l'agglomération comporte aussi, et par nature, une tendance à la dispersion. Or, le mouvement de dispersion des ateliers de confection dans l'espace métropolitain est déjà engagé, en direction des quartiers nord, dans l'extrême est de la commune (*município*) de São Paulo ou dans les communes voisines (notamment à Guarulhos). Les discussions que nous avons eues dans quelques ateliers installés hors du centre font apparaître de nouvelles préoccupations ou priorités chez les entrepreneurs (prix du foncier, main-d'œuvre familiale) qui ne traduisent pas nécessairement une rupture des liens avec le centre.

Enfin, nous avons vu que l'informalité prévaut dans les ateliers du centre (mais aussi de la périphérie). Il serait tentant d'en conclure que pour faire exister la filière et s'établir dans la métropole les patrons n'ont d'autre choix de modèle économique que l'informalité sauvage. Ce serait le prix à payer pour sauvegarder la filière. Difficile d'adhérer à ce constat ou de se résigner à la situation. Or, au Brésil, et tout particulièrement à São Paulo, les pouvoirs publics sont engagés dans la limitation de l'économie informelle. La filière de la confection est concernée par cette évolution. Les pressions exercées sur le secteur par le ministère du Travail portent leurs fruits et de nombreux patrons d'atelier, par nécessité économique¹⁸ ou par peur des sanctions, régularisent ou souhaitent régulariser leur activité. Un tournant semble donc engagé qui implique à nouveau de profondes évolutions spatiales qu'il faudra accompagner et observer.

18. Lorsque des ateliers clandestins sont identifiés par les pouvoirs publics, les sanctions sont appliquées en priorité non pas aux travailleurs ou aux patrons, mais aux donneurs d'ordre. C'est ce qu'affirment les services concernés à l'antenne du ministère du Travail de São Paulo (interviewés en 2010). Nous ne pouvons confirmer cette information, néanmoins il semble que les donneurs d'ordre se montrent plus soucieux de sélectionner leurs ateliers sous-traitants sur le critère de leur (relative) conformité à la législation. En conséquence de quoi de nombreux patrons d'atelier parmi ceux que nous avons rencontrés souhaitent régulariser par anticipation, de peur de voir leur carnet de commandes se vider.

Bibliographie

- BARRAUD DE LAGERIE P. [2012], « Le salaire de la sueur : un éclairage socio-historique sur la lutte anti-sweatshop », *Sociologie du travail*, n° 54, p. 45-69.
- CANO W. [1977] 1983] *Raízes da concentração industrial em São Paulo*, São Paulo, T.A. Queiroz, 318 p.
- CATIN M. [1997], « Disparités spatiales de productivité, accumulation du capital et économies d'agglomération », *Revue économique*, vol. 48, n° 3, p. 579-589.
- CLEMENT D. [2005], « Théories économiques de la ville », *L'Économie politique*, vol., n° 27, p. 82-95.
- CUNHA A.A. [2008], *Desenvolvimento e espaço : da hierarquia da desconcentração industrial da Região Metropolitana de São Paulo à formação da Macrometrópole Paulista*, São Paulo, Universidade de São Paulo, departamento de sociologia, 136 p.
- FUJITA M., THISSE J.-F. [1997], « Économie géographique. Problèmes anciens et nouvelles perspectives », *Annales d'économie et de statistique*, n° 45, p. 37-87.
- GREEN N.L. [1998], *Du Sentier à la 7^e avenue. La confection et les immigrés, Paris-New York 1880-1980*, Paris, Seuil, 461 p.
- IBGE [2012], *Censo demográfico 2010. Microdados da Amostra*, Rio de Janeiro, FIBGE : http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/resultados_gerais_amostra/resultados_gerais_amostra_tab_uf_microdados.shtm (page consultée le 8 septembre 2014)
- IBGE [2007], « Tabela 1987 – Dados gerais das unidades locais industriais de empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, por Unidade da Federação, segundo as divisões e os grupos de atividades - Brasil, Sul e Sudeste (exceto Espírito Santo) », *Pesquisa industrial Anual – Empresa*, Rio de Janeiro, Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA) : <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=1987&z=p&o=17> (page consultée le 8 septembre 2013).
- IBGE [2013a], *Pesquisa Industrial Anual Empresa - Novos dados para 2011/2012, Pesquisa industrial Anual – Empresa*, Rio de Janeiro Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA) : <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/pia/default.asp?o=17&i=P> (page consultée le 8 septembre 2013).
- IBGE [2013b], *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – 2001 a 2012*, Rio de Janeiro Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA) : <http://www.sidra.ibge.gov.br/pnad/default.asp> (page consultée le 8 septembre 2013).
- IEMI [2009] *Brasil têxtil 2009. Relatório setorial da indústria têxtil brasileira*, São Paulo, ABIT.
- KONTIC B. [2007], *Inovação e redes sociais : A indústria da moda em São Paulo*, São Paulo, Universidade de São Paulo, departamento de sociologia, 157 p.
- LALLEMENT M. [1990], *Des PME en chambre. Travail et travailleurs à domicile d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, L'Harmattan, 272 p.
- LE PLAY F. [1855], *Les Ouvriers européens : étude sur les travaux, la vie domestique et la condition morale des populations ouvrières de l'Europe*, Tours, A. Mame et fils, vol. 1, 648 p.
- LEITE M.D.P. [2004], « Tecendo a precarização : trabalho a domicílio e estratégias sindicais na indústria de confecção em São Paulo », *Trabalho, Educação e Saúde*, vol. 2, n° 1, p. 239-275.
- LUCAS R.E. [1988], « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, n° 1, p. 3-42.

- MARTINE G. [1994], « A redistribuição espacial da população brasileira durante a década de 80 », *Texto para discussão*, n° 329, p. 46.
- MEYER R.M.P., GROSTEIN M.D., BIDERMAN C. [2004], *São Paulo Metrópole*, São Paulo, Edusp, 290 p.
- MONTAGNE-VILLETTE S. [1990], *Le Sentier. Un espace ambigu*, Paris, Masson, 140 p.
- NEGREI B. [1994], *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*, tese de doutoramento, Instituto de economia, Unicamp, Campinas, 280 p.
- PIMENTA M.D.C.A. [1994], *Industrialisation et organisation du territoire : le cas de l'industrie textile et de la confection au Brésil*, Paris, université de Paris IV-Sorbonne, thèse de doctorat, géographie, 569 p.
- PUMAIN D, THISSE J.-F., WALLISER B. [2007], « Nouvelle économie géographique et géographie : quel dialogue ? », *L'Espace géographique*, vol. 36, n° 3, p. 193-214.
- SALAMA P. [2010], « Brésil, bilan économique, succès et limites », *Problèmes d'Amérique latine*, vol. 4, n° 78, p. 47-61.
- SILVA C.F.D. [2008], *Trabalho informal e redes de subcontratação : dinâmicas urbanas da indústria de confecção em São Paulo*, São Paulo, Universidade de São Paulo, departamento de sociologia, dissertação de mestrado, 141 p.
- SILVA C.F.D. [2009], Bolivianos na indústria de confecções em São Paulo, *Travessia*, n° 22, p. 5-11.
- SIMMEL G. [1957], « Fashion », *The American Journal of Sociology*, vol. 62, n° 6, p. 541-558.
- SOUCHAUD S. [2011], « Presença estrangeira na indústria das confecções e evoluções urbanas nos bairros centrais de São Paulo » in DUARTE LANNA A.-L., ARÊAS PEIXOTO F., TAVARES CORREIA DE LIRA J., AMARAL DE SAMPAIO M.R. (eds.), *São Paulo : os estrangeiros e a construção da cidade*, São Paulo, Alameda, p. 63-87.
- SOUCHAUD S. [2012], « A confecção : nicho étnico ou nicho econômico para a imigração latino-americana em São Paulo ? », in BAENINGER R. (ed.), *Imigração boliviana no Brasil*, p. 75-92, Campinas, Nepo/Unicamp, Fapesp, CNPq, Unfpa, http://www.nepo.unicamp.br/publicacoes/_bolivianos.html (page consultée le 8 septembre 2014)
- VIDAL D. [2012a], « Les immigrants boliviens à São Paulo : métaphore de l'esclavage et figuration de l'altérité », *Critique internationale*, vol. 4, n° 57, p. 71-85.
- VIDAL D. [2012b], « Les migrants boliviens dans le secteur de la confection à São Paulo : les effets des cadres juridiques », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28 n° 4, p. 109-126.
- XAVIER I.R. [2010], *Projeto migratório e espaço. Os migrantes bolivianos na Região Metropolitana de São Paulo*, dissertação de mestrado, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH), departamento de demografia, Unicamp, Campinas, 263 p.

Notes de lecture

Les Mondes Urbains. Le parcours engagé de Françoise Navez-Bouchanine

Agnès DEBOULET et Michèle JOLÉ (dir.)
Karthala, Paris, 2013, 360 p.

Effets sociaux des politiques urbaines. L'entre-deux des politiques institutionnelles et des dynamiques sociales

Agnès DEBOULET (dir.)
Karthala-CJB-EMAM, Paris, 2013, 366 p.

En 2008 disparaissait prématurément Françoise Navez-Bouchanine, sociologue de l'urbain, connue, entre autres, pour ses travaux sur l'habitat informel au Maroc. Deux ouvrages parus en 2013 chez Karthala lui rendent hommage. Bien que très différents dans leurs formats et objectifs, ils se révèlent complémentaires et permettent de (re)découvrir la riche œuvre de cette chercheuse passionnée et passionnante. Au fil des pages, le lecteur, qu'il ait eu la chance ou non de la connaître, prend la mesure de son immense apport à la recherche urbaine et de sa très large influence, au-delà des seuls Maroc et monde arabe.

Mondes urbains. Le premier ouvrage, *Les Mondes Urbains. Le parcours engagé de Françoise Navez-Bouchanine*, édité par Agnès Deboulet et Michèle Jolé, est issu d'une journée d'hommage qui s'est tenue en 2009. Il regroupe les contributions de 27 collègues, proches, anciens étudiants ou collaborateurs ; spécialistes du Maroc, du monde arabe ou non ; sociologues, géographes, urbanistes, politistes ; chercheurs confirmés ou jeunes docteurs ; chercheurs, militants et experts... tous, à leur manière, rappellent l'importance de sa pensée. Après une éclairante introduction qui revient sur le parcours engagé de Françoise

Navez-Bouchanine (Deboulet, Jolé), l'ouvrage s'articule autour de cinq grandes parties qui couvrent les champs de recherche chers à l'auteur : 1) Entre pratiques habitants et normes institutionnelles (F. Dureau, F. Dansereau, B. Florin et F. Troin, L. Zaki, P. Genestier), 2) Urbanités et normes (J.-P. Lévy, I. Berry-Chikhaoui, E. Bailly, P. Genestier, A. Hafiane, M. Balbo), 3) Dimensions sociales des politiques urbaines et pratiques professionnelles (G. Massiah, M. Blanc, A. Iraki, M. Safar-Zitoun), 4) Savoirs sociaux, savoir habitants et professionnels (N. Semmoud, M. Souali, A. Rabinovich, M. Girard, J.-F. Tribillon, M. Chaboche). Naïma Lahbil-Tagemouati conclut l'ouvrage en rappelant les apports conceptuels de Françoise Navez-Bouchanine et sa façon particulière d'appréhender le terrain. Ces contributions sont autant de relectures de son œuvre, au regard de contextes et sujets divers. Elles permettent de comprendre comment l'auteur a discrètement, mais sûrement, fait école dans le champ des études urbaines.

Effets sociaux des politiques urbaines. Le second ouvrage, intitulé *Effets sociaux des politiques urbaines. L'entre-deux des politiques institutionnelles et des dynamiques sociales*, publié à titre posthume, présente le dernier programme de recherche coordonné par Françoise Navez-Bouchanine (Programme de recherche urbaine pour le développement – PRUD). Les différents membres de ce programme (I. Berry-Chikhaoui, A. Deboulet, B. Destremau, M. Fawaz, A. Hafiane, M. Safar Zitoun, P. Tanguy), sous l'impulsion d'Agnès Deboulet, se sont attachés à publier les résultats de cette recherche menée entre 2001 et 2004. Les très riches introduction et conclusion, de la plume de Françoise Navez-Bouchanine,

reviennent sur les enjeux de cette recherche : analyser les rapports entre politiques publiques et habitants dans quatre pays (Liban, Maroc, Algérie, Mauritanie). Les grands aménagements autoroutiers à Beyrouth et Casablanca, et les politiques de logement social conduites au Maroc, en Algérie et en Mauritanie ont constitué les deux grands objets d'analyse. Une grille commune a été élaborée pour saisir la diffusion de l'information concernant les interventions, les attentes et représentations des habitants, les rapports de force et potentielles négociations, les ordres de légitimation mobilisés par les acteurs pour appuyer leurs décisions et stratégies. L'annexe, qui n'est autre que la réponse à l'appel à projets, est précieuse. Elle présente un très utile état des lieux des approches critiques des politiques urbaines, ainsi que les modes d'approches et grilles d'analyse retenus qui ont une portée méthodologique bien plus large que le seul cadre de cette recherche.

La ville, les pouvoirs publics, les habitants. La vie et l'œuvre de Françoise Navez-Bouchanine furent consacrées à déchiffrer la diversité et la complexité du jeu des acteurs qui font la ville. Elle s'intéressait tout particulièrement aux tensions qui existent entre la production de la ville « par le haut », par les pouvoirs publics et privés qui insufflent des normes à travers leurs projets urbains, et la production « par le bas », qui est le fait des habitants des quartiers informels. Comprendre le décalage entre les normes officielles et les pratiques habitantes se retrouve d'ailleurs au cœur du programme de recherche PRUD. Dans cette optique et afin de saisir le quotidien urbain, Françoise Navez-Bouchanine proposait de placer la focale sur l'échelle « méso-sociale », autrement dit sur cet « entre-deux » dans lequel il est possible d'explorer tous les effets sociaux non intentionnels, rarement escomptés, ni évalués. Dénouer les « imbrications complexes entre urbanisation formelle et informelle » (Françoise Navez-Bouchanine, *Effets sociaux*, p. 14) permettait de mieux appréhender non pas une, mais des urbanisations.

L'habitant, de l'objet au sujet. Françoise Navez-Bouchanine a su développer une approche sensible de la ville. Les deux

ouvrages font ressortir la place centrale accordée aux habitants, une proximité que l'auteur a toujours entretenue et partagée avec les collègues qui ont travaillé avec elle, notamment grâce à de longs terrains et un réel travail d'enquêtes *in situ*. C'est grâce à ces données qualitatives, recueillies au plus près des citadins qu'il devient possible d'analyser les « micro-productions de l'espace » et autres « petits arrangements » (B. Florin, F. Troin), en particulier dans les espaces limitrophes, à l'interstice entre espace privé et public. La lumière est mise sur les pratiques inattendues, marginales ou encore ordinaires, sur les stratégies, y compris des plus faibles, pour résister et contourner l'ordre établi (F. Dureau), sur les compétences citadines que chaque habitant est capable de développer seul ou en groupe (I. Berry-Chikhaoui). Ses travaux s'attachent à sortir de la vision misérabiliste portée sur les habitants des bidonvilles, vus comme passifs. Bien d'autres à sa suite, ont essayé de mettre en lumière ces « mobilisations silencieuses » (L. Zaki), ces résistances plus ou moins conscientes, collectives ou non, concertées ou parfois individuelles. Les résultats du programme PRUD insistent également sur ces stratégies habitantes et démontrent comment elles deviennent des moyens de prendre part à la fabrique urbaine. Les projets d'autoroute étudiés à Beyrouth montrent combien le rôle des habitants peut être décisif (A. Deboulet, M. Fawaz). En se mobilisant, ces derniers sont parvenus à infléchir le tracé de la voie rapide. Les stratégies résidentielles développées au Maroc, en Algérie ou encore dans les quartiers précaires en Mauritanie, où les habitants rusent pour se voir attribuer plusieurs terrains, sont d'autres exemples de coproduction urbaine.

De la bonne ville et des savoirs urbains. Les différents papiers font ressortir la méfiance que Françoise Navez-Bouchanine pouvait ressentir à l'égard des *best practices* et de cette image monolithique de la « bonne ville », diffusés par les bailleurs de fonds et repris par les institutions locales au Sud (G. Massiah). Analyser les discours sur la ville, notamment ceux produits par les bailleurs, lui a permis d'insister sur les circulations des idées et savoirs entre les pays, mais aussi entre les différentes sphères dirigeantes, et encore et surtout entre dirigeants et

habitants. Cette démarche ressort clairement dans *Effets sociaux*, où un effort tout particulier a été mis à saisir la réception des projets par les habitants. Françoise Navez-Bouchanine a personnellement œuvré pour faciliter le dialogue entre les acteurs, jouant souvent le rôle de « passeur » et s'efforçant d'articuler savoirs professionnels et vernaculaires, qui trop souvent s'ignorent (N. Semmoud, A. Rabinovich).

Action ! C'est peu de dire que Françoise Navez-Bouchanine était dans l'action : dans la recherche-action, en se plaçant tant du côté de la théorie que de l'opérationnel, mais aussi dans l'analyse de l'action publique et des (ré)actions des habitants. Elle ne se contentait pas de souligner les fragmentations sociospatiales, mais mettait tout en œuvre pour les réduire. En collaborant avec l'Agence de développement social (ADS) marocaine, sa recherche a permis de contribuer à l'élaboration d'une « maîtrise d'ouvrage sociale » (MOS), qui impliquait de « concevoir dès l'amont les projets de telle sorte qu'ils puissent davantage s'adapter aux conditions sociales, économiques et culturelles des "bidonvillois", dans leur diversité » (F. Navez-Bouchanine, M. Chaboche, *Mondes urbains*, p. 333). Le fait d'être à l'initiative de cette MOS ne l'a pas empêchée de porter un regard critique sur les politiques d'accompagnement du programme « Ville sans bidonville » mis en place au Maroc à partir de 2004, en concluant à la faible prise en compte des habitants. Évitant l'écueil des jugements de valeur à l'emporte-pièce, l'auteur faisait part sans détour de ses critiques aux décideurs, en les justifiant par un travail approfondi de terrain.

Nord/Sud. À l'évidence, ses travaux dépassent largement l'étude des habitants des bidonvilles et autres quartiers informels du Maghreb. Sa posture autant que ses grilles d'analyse, explicitées dans ces deux ouvrages, relèvent de l'universel. *Mondes urbains* et *Effets sociaux* des politiques urbaines montrent le rayonnement de sa pensée et de son être à la ville, au-delà du Maroc, du monde arabe, du laboratoire URBAMA (Urbanisation du Monde arabe), de l'école d'architecture de Clermont-Ferrand et de Marne-la Vallée où elle a pu donner et apprendre. Comme le

rappelle F. Dureau, Françoise Navez-Bouchanine a contribué à la construction d'un « regard Nord-Sud sur les pratiques d'habiter des citadins ». Elle a ouvert la marche sur les « chemins tortueux » du décloisonnement Nord-Sud des études urbaines. Reste à espérer que nombre la suivront pour explorer toutes les facettes des Mondes urbains...

Armelle Choplin, université Paris-Est
Marne-la Vallée

*On a mangé nos moutons. Kirghizstan,
du berger au businessman*

BORIS PETRIC

Belin, collection Anthropopolis, Paris,
2013, 207 p.

L'ouvrage de Boris Petric vient à point pour nous parler d'un pays méconnu, le Kirghizstan, petit état d'Asie centrale indépendant depuis 1991, faiblement peuplé (6 millions d'habitants). Un terrain *a priori* idéal pour se livrer à une ethnologie des peuples semi-pastoraux. Ce n'est pourtant pas le parti pris qu'a choisi l'auteur qui met d'emblée à distance une approche trop centrée sur l'aire culturelle qui contribuerait à situer le Kirghizstan dans ses contextes spatiaux, celle de l'enclavement géographique, ou ethnographique, celle « d'un monde tribal exotique » (p. 199).

En anthropologue du politique, l'auteur est solidement armé pour travailler sur des terrains qu'il a arpentés à plusieurs reprises et avec plusieurs « casquettes », celles de doctorant, de chercheur et d'observateur du processus électoral kirghize. Familier des lieux où il s'est rendu à plusieurs reprises, B. Petric nous propose de comprendre en quoi le Kirghizstan « a été un laboratoire majeur de la bonne gouvernance, de la promotion de la démocratie et de la libéralisation économique depuis 1991 » (p. 189). Afin d'explorer cette anthropologie de la transition politique, il nous mène vers différents terrains situés au Kirghizstan ou ailleurs, notamment en Russie, et dans différentes arènes où se joue la transition, politique certes, mais aussi économique, migratoire, sociétale (le passage du « berger au businessman », sous-titre du livre) en un ouvrage court (207 p.)

composé de sept chapitres coiffés d'un prologue et conclus par une postface. Cette dernière approfondit la portée anthropologique de la recherche en expliquant en quoi « le laboratoire kirghize symbolise l'émergence d'un nouveau type d'espace politique dans le monde » (p. 194). Entre les deux, nous découvrons les enjeux qui se jouent autour de marchés informels de produits chinois qui donnent à voir une formule proche de « la garnison-entrepôt » que Janet Roitman a pu décrire à propos du Tchad ou de l'État-entrepôt de John Igué au Bénin. Boris Petric nous fait aussi partager son expérience d'observateur des élections législatives ou celle des émigrés qui, en nombre croissant, partent travailler en Russie.

Il convient de dire un mot de la forme de l'ouvrage et de la collection (Anthropolis) au sein de laquelle il a été publié. Cet ouvrage n'est pas un carnet de terrain, mais en emprunte la forme puisque de longs passages sont consacrés à des descriptions fines et l'usage du « je » est très fréquent. Porté par une écriture fluide et une description précise des personnes, des lieux et des situations, l'auteur se veut pédagogue, posant des cadres problématiques en introduction de chaque chapitre, établissant un lien que l'on suit d'un chapitre à l'autre et qui rend logique le fait de circuler entre des moments et des lieux que l'on n'aurait pas spontanément associés dans un tout, comme un marché de produits importés depuis la Chine, le Moscou des émigrants kirghizes, les bureaux d'ONG ou des villages disséminés dans les steppes.

La transnationalisation du politique permet à Boris Petric de démontrer le délitement d'un pays exemplaire – laboratoire nous dit l'auteur – de la manière dont la communauté internationale a voulu aider à réussir sa transition post-soviétique, aboutissant ainsi au passage de la marge de « l'Empire » à celle, peut-être plus complexe à saisir sans un travail fin dans la longue durée et sur des terrains multisitués, d'un État « dont la régulation repose sur un enchaînement de pouvoirs transnationaux ». Les chercheurs en sciences sociales reconnaîtront là le champ qui s'ouvre aux lectures multiscalaire des États en transition.

Olivier Pliez, CNRS/Université de Toulouse 2

Dette de qui, dette de quoi ? Une économie anthropologique de la dette

Bernard HOURS et Pepita OULD AHMED (dir.)
L'Harmattan, Paris, 2013, 296 p.

L'ouvrage collectif comprend treize contributions diversifiées produites par des économistes et des anthropologues. Le fil conducteur de l'ouvrage est focalisé sur l'épaisseur historique et anthropologique de la dette. Loin de se réduire à ses aspects comptables et financiers, la dette interpelle profondément les rapports de pouvoir qui structurent les différents champs sociaux, économiques et politiques dans des pays très divers. L'ouvrage a été construit à partir de quatre dimensions centrales : les dettes partagées, les dettes imposées, les dettes politiques et les dettes sexuées. L'originalité du livre est de nous indiquer la complexité de la question de la dette, qui constitue une porte d'entrée pertinente pour comprendre et saisir profondément les mécanismes de fonctionnement des systèmes sociaux et politiques. Tout en parlant de la dette, les auteurs de l'ouvrage décryptent en réalité la façon dont elle est retravaillée socialement dans les différentes sociétés analysées (Roumanie, Algérie, Équateur, Mali, Maroc, Sénégal, etc.) Le titre principal du livre « Dette de qui, dette de quoi ? » nous semble très significatif parce qu'il place au centre de l'analyse les hommes et les femmes dans leurs rencontres et confrontations quotidiennes, qui ne sont pas sans liens avec la complexité de leurs histoires sociales respectives, elles-mêmes en partie façonnées par les différents contextes sociopolitiques qui sont ceux de leurs sociétés.

En refermant ce livre particulièrement nourrissant intellectuellement, on est conduit à noter que les dettes imposées, politiques et sexuées se croisent et s'entremêlent, dévoilant les multiples points de convergence entre les auteurs. Il semble donc difficile d'occulter les multiples liens entre le politique, les logiques d'imposition et les rapports sociaux de sexe. Même si les contributions se situent à des échelles d'analyse différentes, la trame commune de l'ouvrage y est présente. La préoccupation analogue des auteurs est

d'appréhender la question de la dette comme un processus social révélateur de conflits, de représentations sociales différentes qui sont autant de formes sociales donnant sens au fonctionnement d'une société. « Les contributions ici réunies rappellent l'historicité de la dette et son inscription singulière dans les différentes sociétés. Elles soulignent que la dette est un enjeu majeur de la société par l'usage qu'on en fait, car si elle a englouti quelques sociétés, elle a permis à d'autres de survivre, de se reproduire, voire de se développer » (Hours, Ould Ahmed, p. 12).

Si la violence du marché est une dimension forte et actuelle au cœur de la crise des sociétés capitalistes, à l'origine de l'endettement chronique de certains pays contraints à la dépendance et aux multiples restrictions sociales et économiques imposées aux populations les plus démunies, la dette symbolique n'en est pas moins encore prégnante dans les sociétés postcommunistes. L'histoire terrifiante de ces pays aboutit à marquer de façon très contradictoire la mémoire de tous ses acteurs. La dette du communisme se transforme bien en procès en sorcellerie. « À l'instar d'autres sociétés postcommunistes, la Roumanie doit "toujours faire ses preuves" et expier son péché de collaboration avec la dictature. Mais s'il existe bien une pression qui pèse sur les épaules des acteurs, ceux-ci ne font pas que subir l'accusation de collaboration. Ils jouent avec cet héritage, ils en font une matière utilisée dans les rapports sociaux » (Heemeryck, p. 222).

La dette pour les dominées, particulièrement ici les femmes kabyles, peut aussi être profondément intériorisée, « incorporée » dans leur corps (Bourdieu), et produit nécessairement une forme sociale de culpabilité, au sens où leur statut dans la société serait vécu négativement, n'étant pas toujours mérité à leurs yeux et contribuant inconsciemment à leur déclassement social, du fait de la pression de la société patriarcale qui dicte encore aujourd'hui ses normes sociales et la façon de se comporter à l'égard de l'autre sexe, et tout ceci, au profit de l'homme. « L'intériorisation du statut de dominé est sans conteste le produit d'une violence, qui, elle, est réelle, même

si elle participe d'un ordre symbolique difficile à mettre en question, d'où le piège de cette ambiguïté liée à la dette génératrice de culpabilité dans laquelle se trouvent englués tant les femmes que les colonisés de façon générale, car ils ont le sentiment de ne pas mériter la place qu'ils occupent dans l'échiquier social ou intellectuel... Les femmes ont certainement intériorisé les codes sociaux davantage que les hommes qui ont la latitude de les faire et donc de les transgresser » (Yacine, p. 260).

La dette recouvre de multiples visages que les auteurs tentent de décrypter et de déconstruire en partant de la dynamique sociale et économique au cœur des sociétés. Les auteurs montrent la complexité des relations entre le créditeur et le débiteur. Ici, la dette n'est pas une simple variable analysée isolément dans une logique mécanique et simpliste. Les auteurs dévoilent au contraire à partir de thèmes particuliers sa profondeur historique, ses multiples variations, les tractations et les sollicitations sociales des différents groupes sociaux ou des personnes prises dans l'engrenage de la dette qu'elle soit financière ou symbolique. Le rapport d'endettement se présente ici comme un fait social total qui intègre les structures sociales, les hiérarchies sociales et économiques, les rapports sociaux de sexe, les activités économiques dominées par le marché qui impose ses « règles » au profit des dominants.

La dette n'est pas appréhendée de façon statique et chiffrée, distante de la réalité sociale. Les auteurs prennent à bras-le-corps les multiples situations où la dette est prégnante, hégémonique et agissante, mettant à l'épreuve les logiques et les stratégies déployées par les différentes catégories d'acteurs sociaux. À la fois productrice d'échanges et de circulation de toute nature, permettant d'attribuer du sens aux dynamiques sociales et économiques, la dette n'en est pas moins au cœur des rapports de domination et des multiples injustices entre les différentes nations, les couches sociales et les personnes.

L'ouvrage articule de façon rigoureuse la cohérence, au sens où la question de la dette, dans toutes les contributions, se présente comme une construction sociale et politique, avec une multiplicité d'objets porteurs de

significations extrêmement fines et diversifiées, qui montrent que la dette est transversale aux différents espaces domestiques, sociaux, politiques et économiques. Elle est indissociable des inégalités sociales et économiques prégnantes dans les sociétés analysées.

Les coordinateurs de l'ouvrage sont conduits à relever que la dette fonctionne comme une « matrice des rapports humains, de la vie sociale, de tout temps et en tous lieux. Ce sont les formes et les règles appliquées à la dette qui varient » (p. 285).

Mohamed Mebtoul, Université d'Oran

Les Premiers Temps. La conception de l'histoire des Marrons saamaka

Richard PRICE

La Roque d'Anthéron, Vents d'ailleurs, 2013, 300 p., ill. cartes

Les éditions Vents d'ailleurs viennent de rééditer la traduction française, parue au Seuil en 1994, du livre que Richard Price avait publié en anglais en 1983 sous le titre *First-Time. The Historical Vision of an Afro-American People*. Les changements intervenus dans la dernière version sont minimes. Je commencerai donc par reprendre ici les grandes lignes du compte rendu que j'en avais effectué, au moment de la première édition française.

Notons tout d'abord que la présentation du texte reflète d'emblée la manière dont l'auteur conçoit l'ethnologie historique. Le livre est constitué de deux parties distinctes et imbriquées à la fois : l'une, située dans la moitié inférieure de la page, se présente comme le commentaire de l'autre. L'exercice se joue autour d'une série d'un peu plus de 200 « fragments », comme les désigne l'auteur, ou éléments – ici traduits en français – de discours originaux prononcés par des Saamaka à propos de la période de fondation de leur société, ces « Premiers Temps » qui virent leurs ancêtres fuir les plantations de la Guyane hollandaise où ils étaient esclaves et se réorganiser en forêt, selon leurs propres règles, mais au prix d'une lutte contre les Blancs et les autorités coloniales qui dura près d'un siècle (1685-1762).

Si cette suite de « fragments » est parfaitement lisible, la résumer est une tâche impossible : les divers « événements » qui y sont relatés – ceux-là même qui font sens pour les Saamaka – le sont souvent avec un grand souci du détail, notamment des noms de lieux et de personnes, et parfois en langue ésotérique. On ne peut donc ici en retenir que le mouvement général, la périodisation qui s'en dégage et restituée par R. Price à travers les regroupements qu'il opère. « Les années héroïques » (1685-1748) sont celles qu'animèrent les premiers fugitifs ; c'est le temps du départ des grandes plantations, mais aussi des pillages et des harcèlements ; c'est le temps de la marche vers le sud et de la réorganisation. « Vers la liberté » (1749-1759) correspond à la période où les relations entre Blancs et Marrons évoluent vers une inéluctable normalisation et pour autant passent des grandes batailles rangées aux premières tractations. « Libres enfin ! » (1760-1762) désigne le moment où sont signés les traités garantissant la paix.

Cette succession d'événements constitue la trame des énoncés saamaka que nous livre R. Price en les accompagnant d'un commentaire qui, souvent, doit se faire décryptage. C'est cette autre facette du livre qui retiendra surtout notre attention. L'auteur d'ailleurs nous y convie par sa seule manière de rappeler pas à pas sa démarche, son rôle dans le processus d'enquête. Est-ce la marque d'une « école américaine » ? Quoique très souvent affirmé, le souci de la méthodologie est malheureusement rarement poussé, en France, au-delà de l'exposé de principes. Richard Price, lui, en fait à l'inverse un art qui imprègne tout le livre : pour chaque « fragment » cité ou presque, la position de l'enquêteur est rappelée, analysée, commentée. Il en est qui y verront essentiellement l'omniprésence du chercheur et l'exacerbation de son ego ; encore devront-ils reconnaître que grâce à ce procédé, nulle vérité ne nous est assénée comme telle, ce qui, en matière d'histoire afro-américaine, est une ouverture indéniablement stimulante.

Dès le départ nous sont données les clés d'une première lecture des énoncés saamaka sur « Les Premiers Temps ». Il s'agit d'histoire : « [...] les Premiers Temps ne sont pas plus

“mythifiés” ni moins fidèlement remémorés que le passé récent », mais, ajoute immédiatement R. Price, « la connaissance des Premiers Temps est singulièrement circonscrite, limitée et entretenue. Elle est la source de l'identité collective ; elle contient les vraies racines de ce que signifie “être Saamaka” » (p. 17). Comme le suggère d'ailleurs le sous-titre du livre (*La conception de l'histoire des Marrons saamaka*), il s'agit donc d'histoire selon les Saamaka, et les « historiens saamaka », comme les appelle R. Price qui leur doit la matière de son ouvrage, sont ceux qui détiennent par bribes un savoir dangereux (« Les Premiers Temps peuvent tuer les gens » dit l'un d'eux à l'auteur) concernant l'ensemble du clan. En même temps, chacun de ces historiens « doit élaborer ses propres représentations et ses analyses au sujet de “ce qui arriva réellement” voici deux ou trois siècles » (p. 20), et sa quête de la vérité quant aux événements passés le rapproche sans aucun doute de l'historien au sens où nous l'entendons en Occident. C'est ce rapprochement que R. Price met le plus en relief ; mais il joue ainsi sur l'ambiguïté du statut de ses informateurs – c'est-à-dire, selon ses propres termes, des « historiens saamaka » devenus ses « collaborateurs » dans l'entreprise par tous acceptée de produire une relation des Premiers Temps aussi complète que possible malgré les lacunes et les dangers d'un tel savoir. Cette ambiguïté rejaillit nécessairement sur les énoncés collectés, en commentaire desquels l'auteur doit souvent réintroduire l'analyse ethnologique et par là même en restituer le caractère idéologique. Ainsi explique-t-il, à propos d'un énoncé relatant une affaire d'inceste qui serait à l'origine d'un clan : « Il me semble que le fragment 22 reflète un dilemme essentiel : les Saamaka qui se penchent sur leur passé ont besoin de trouver une façon de concevoir le processus par lequel une définition d'appartenance clanique fondée à l'origine sur des critères non généalogiques (comme une plantation commune ou le partage d'une vie de Marrons dans la forêt) a cédé la place à un principe exclusivement matrilineaire. [...] Je crois que le fragment 22 correspond à un effort des générations récentes pour concilier des faits

qui auraient pu paraître contradictoires [...] » (p. 101). On trouve également, ici et là, des notations sur la transformation que les récits font subir à certains faits, comme dans cette instructive petite parenthèse : « On constate une tendance générale des Saamaka à transformer les figures marquantes de la fin du XVIII^e siècle qui sont effectivement nées dans la forêt [...] en Marrons originels nés en Afrique » (p. 128).

À la lecture de ces fragments et de leurs commentaires, une question vient alors à l'esprit : par sa manière d'ériger les pères en héros, l'histoire des Premiers Temps ne glisse-t-elle pas vers la formation d'une sorte de mythe fondateur (de type moderne) ? R. Price élude d'emblée toute réflexion sur le sujet en se référant uniquement à l'histoire (*cf. supra*). Son objectif est d'ailleurs de montrer que les Saamaka ont une conscience historique – ce qu'il nous prouve très clairement. Est-ce à dire qu'il n'y a pas de mythification dans les énoncés qu'il nous donne à lire ? Lui-même fait apparaître le contraire dans nombre de cas précis, mais sa position générale n'est pas de cet ordre-là. La manière dont un mythe fondateur est susceptible d'émerger et de se construire aurait pourtant été bien intéressante à analyser et de surcroît fort instructive pour l'ensemble du monde afro-américain, y compris créole. Tel n'a pas été le choix de R. Price qui a préféré épouser le point de vue saamaka et auquel il faut rendre hommage pour la qualité de la démarche d'enquête et la minutie du travail de restitution.

C'est toujours avec le souci de cette minutie que l'auteur apporte, dans l'édition française de 2013, quelques informations complémentaires. En 2003, ayant rencontré Tooy, un nouvel informateur saamaka résidant à Cayenne et dont le travail de guérisseur lui a déjà fourni l'objet d'un livre publié en 2010, R. Price relate ici les précisions que cet informateur lui a données sur « Le naufrage aux chutes de Gaan Dan » et « La mort de Makambi » (p. 234-237). Mais dans l'ensemble, rien ne vient remettre en cause ni les récits collectés dans les années 1970 ni leur interprétation. La conception de la mise en page reste par ailleurs exactement la même,

alternant récits et commentaires agrémentés d'une iconographie inchangée.

De petites modifications peuvent néanmoins être notées, ici et là. Tout d'abord, l'auteur estime devoir reprendre à son compte la graphie qu'utilisent désormais les linguistes pour transcrire les langues nengée (ou créoles marrons) et notamment les noms des groupes, au motif que les intéressés ou certains d'entre eux en ont fait récemment le choix officiel. Les Saramaka et les Ndjuka d'autrefois deviennent donc les Saamaka et les Ndyuka d'aujourd'hui. Par ailleurs, les chiffres de population ont dû être révisés : ainsi, des 24 000 Saamaka répertoriés en 1994, on passe à une population évaluée à 90 000 personnes en 2013, sans qu'on sache toutefois sur quelles bases démographiques réelles s'appuie une telle estimation actant le quasi-quadruplement en à peine vingt ans d'une population restée longtemps de dimensions assez modestes. L'idée d'un taux de fécondité maintenu rapporté à une baisse de la mortalité infantile suffit-elle à l'expliquer ?

On pourra également noter, dans la bibliographie, quelques très légères variations parmi lesquelles figure au premier chef la mise à jour de la propre bibliographie de l'auteur qui prend soin – tout comme il l'avait déjà fait dans la précédente édition – de faire état de ses dernières publications dans sa nouvelle introduction. Mais, sauf exception (Dragenstein, 2002), on chercherait en vain une allusion aux travaux plus récents des collègues également spécialistes des sociétés marronnes...

Une « Introduction à la seconde édition française » de cinq pages, permet cependant à l'auteur d'actualiser, sinon le propos central lui-même, du moins le contexte dans lequel s'inscrit la question de la présente transmission du savoir des « historiens » saamaka. Richard Price en profite pour retracer à grands

traits l'évolution récente du Surinam. Il insiste notamment sur l'histoire mouvementée du pouvoir d'État depuis l'indépendance, sur les circonstances et les conséquences de la guerre civile ayant opposé les Marrons à l'armée nationale entre 1986 et 1992, sur la détérioration des conditions de vie des Saamaka après cette guerre... Les Marrons « se sont vus contraints de signer un traité qui accordait à l'État des droits sur leurs terres » explique-t-il, ajoutant que « l'abrogation des traités du XVIII^e siècle » était en cours et que « la négation de l'histoire des Marrons [...] dans le prétendu intérêt de l'histoire nationale [n'était] rien moins qu'un ethnocide » (p. 8). L'auteur insiste aussi sur les procès menés avec succès par les Saamaka pour s'opposer aux agressions des multinationales et de l'État sur leur territoire ancestral, la cour interaméricaine des droits de l'Homme leur ayant fait restituer les droits dont ils avaient été précédemment spoliés. Et Richard Price, enfin, de souligner, pour conclure, le rôle capital joué par son ouvrage sur *Les Premiers Temps* dans cette reprise en main de leur sort par les intéressés qui ont même été jusqu'à utiliser les compensations financières octroyées par le jugement de la cour interaméricaine pour contribuer, par l'achat de 3 000 exemplaires, à la traduction en langue saamaka des si fameux *Premiers Temps*. Même si une plus grande modestie peut aussi l'expliquer, tous les ethnologues ne peuvent pas se targuer d'un tel succès.

Je notais en 1994, en conclusion de mon premier compte rendu : « Au bout du compte, on a là un livre qui, dix ans après sa première édition, n'a rien perdu de son intérêt – ce qui, après tout, n'est pas toujours le sort des écrits plus spéculatifs ». La remarque vaut encore aujourd'hui et l'on ne peut, de ce point de vue, que se féliciter de la présente réédition.

Marie-José Jolivet, IRD

Résumés

Jean-Raphaël CHAPONNIÈRE, Marc LAUTIER, **La Chine et l'industrialisation au Sud**

La Chine est devenue la première puissance manufacturière mondiale en suivant le même type de politique industrielle que les nouveaux pays industriels d'Asie. Le succès chinois modifie la structure et la dynamique de l'industrie mondiale. Pour les pays en développement, il apparaît, d'abord, comme un défi pour la poursuite de leur industrialisation, bien qu'il constitue également une opportunité pour leur croissance. Alors que les analyses des conséquences de la montée en puissance de la Chine privilégient son impact sur les échanges, cet article examine l'impact de la croissance chinoise sur la production industrielle dans les pays en développement et émergents, en s'appuyant sur la reconstruction de la structure mondiale de l'industrie. Il montre que la croissance industrielle chinoise accentue la différenciation des structures productives entre les pays du Sud et les divergences de trajectoires de développement.

• Mots-clés : industrialisation – développement – NPI – industrie mondiale – Asie – Chine.

Dai Yue HUANG, Chao LIU, Gilles PUEL, **La politique de transition vers une industrie des TIC sobre en carbone en Chine**

Depuis 1997, le modèle de développement urbain de Chongqing dépend étroitement de la mise en œuvre de la stratégie du Gouvernement central. Après un premier stade basé sur l'industrie lourde, le gouvernement y a encouragé une première transition vers l'industrie des TIC limitée aux départements de fabrication. Or l'industrie des TIC représente une part

importante des problèmes environnementaux de la Chine et du monde. Face à une pression environnementaliste croissante, l'État a décidé d'organiser la transition vers une industrie des TIC à faible impact environnemental et de faire de Chongqing le laboratoire de cette nouvelle stratégie industrielle. Ce papier présente les premiers pas de cette politique de transition en mettant en évidence les leviers et les freins au changement.

• Mots-clés : TIC – développement durable – environnement – modèle de développement – Chongqing – Chine.

Catherine MERCIER-SUISSA, Simin LIN, **Les Born Globals chinoises de la province du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur**

Nombreuses sont les PME chinoises qui exportent dès leur création et vont ainsi s'insérer dans les chaînes mondiales de valeur. L'article cherche à comprendre les déterminants de l'internationalisation de ces *Born Globals* (BGs) chinoises, compte tenu de l'existence d'un marché intérieur important. À partir d'une revue de la littérature, nous identifions les principaux facteurs de l'internationalisation rapide des BGs, en général, puis nous les comparons avec ceux des PME chinoises. Une étude exploratoire sur une centaine de petites entreprises du Zhejiang nous conduit à retenir deux facteurs clés permettant d'expliquer le développement international rapide des PME chinoises, à savoir leurs dirigeants et leurs réseaux. Des entretiens approfondis menés dans quatre BGs de cet échantillon nous permettent ensuite de mieux comprendre le rôle de ces deux facteurs et de conclure sur les conditions de l'insertion très

rapide des BGs chinoises dans les chaînes mondiales de valeur.

• Mots-clés : *Born Global* – dirigeants – réseaux – chaînes mondiales de valeur – PME – Chine.

Sylvie FANCHETTE, Quand l'industrie mondialisée rencontre l'industrie rurale : Hanoi et ses périphéries, Vietnam

Dans le delta du fleuve Rouge densément peuplé, la population rurale a développé des activités artisanales et industrielles en lien avec la riziculture inondée très intensive depuis plusieurs siècles. Depuis l'ouverture économique des années 1980, un millier de villages de métier organisés en clusters se sont modernisés et diversifiés, avec une division du travail accentuée entre les entreprises, pour la plupart informelles. Ils polarisent une main-d'œuvre de plusieurs milliers d'actifs, localement ou au niveau interprovincial.

Dans le contexte de son intégration au marché international, de son passage à l'économie de marché et de la métropolisation des grandes villes, le Vietnam cherche à attirer les capitaux étrangers dans l'industrie en leur offrant des facilités foncières et fiscales. Des parcs industriels sont construits sur de grandes emprises foncières et embauchent une main-d'œuvre majoritairement migrante. Ils contribuent largement à la production industrielle de la région.

Dans cet article rédigé à partir d'enquêtes effectuées dans de nombreux villages de métier et de zones industrielles, on comparera les deux types d'industries et on mesurera l'impact de l'industrie mondialisée sur le foncier et l'embauche des villageois.

• Mots-clés : villages artisanaux – clusters – parcs industriels – industrie rurale – mondialisation – métropolisation – expropriations foncières – delta du fleuve Rouge.

Gabriel TATI, Tirer des profits de l'AGOA : les investissements asiatiques dans

l'industrie vestimentaire du Swaziland et du Lesotho

L'étude fournit des enseignements sur la dynamique organisationnelle de l'industrie de l'habillement au Swaziland et au Lesotho sous le régime d'AGOA (African Growth Opportunity Act). Les problèmes liés à la durée de l'AGOA, aux taux de change, à la durée de vie des entreprises, à la responsabilité des investisseurs, aux infrastructures industrielles, aux vêtements bas de gamme et aux conditions de travail des employés sont tour à tour examinés pour informer sur la manière dont ils entravent la participation efficace de ces deux pays dans cet arrangement commercial entre les États-Unis et l'Afrique. L'industrie de l'habillement a attiré un grand nombre d'investisseurs chinois et taiwanais. L'AGOA a des effets positifs assez visibles non seulement dans les quantités de vêtements exportées aux États-Unis mais aussi dans les milliers d'emplois créés pour les femmes. Le côté négatif de cette industrie naissante de l'habillement est qu'elle est soumise à de nombreuses mauvaises pratiques de la part des investisseurs asiatiques qui affaiblissent la capacité du Swaziland et du Lesotho à réellement tirer profit des avantages offerts par l'AGOA. L'étude conclut que la participation du Swaziland et du Lesotho est de nature périphérique et que cette marginalisation pourrait perdurer au cours des phases successives de l'AGOA si ces problèmes ne sont pas convenablement résolus.

• Mots-clés : textile – industrie de l'habillement – confection – transbordement – African Growth Opportunity Act (AGOA) – investissements directs étrangers – Asie du Sud-Est – Lesotho – Swaziland.

Sylvain SOUCHAUD, Localisation et organisation de l'industrie de la confection à São Paulo, Brésil

À São Paulo, l'industrie de la confection a conforté sa présence dans les quartiers centraux tandis qu'un lent, mais inexorable mouvement de désindustrialisation, initié dans les années 1970, touchait ces mêmes quartiers.

Nous proposons ici d'étudier pourquoi et comment la confection conserve son ancrage dans les quartiers du centre de São Paulo.

Après avoir rappelé les caractères principaux de la confection à São Paulo et au Brésil, nous explorons les avantages que l'installation en ville procure au secteur de la confection. Nous observons ensuite que l'organisation du secteur repose sur plusieurs structures productives (usines, ateliers, travail à domicile) qui

se répartissent dans l'espace métropolitain de façon différenciée. Nous montrons enfin que le centre-ville concentre des ressources qui sont essentielles pour la confection et que l'atelier est particulièrement bien adapté à l'environnement urbain spécifique du centre-ville, dont il tire profit.

• Mots-clés : industrie – confection – São Paulo – Brésil.

Abstracts

Jean-Raphaël CHAPONNIÈRE, Marc LAUTIER, **China and industrialization in developing countries**

China has become the world largest manufacturing country following the same type of industrial policy as the Asian newly industrialized countries. China's success modifies the structure and dynamics of the world industry, representing both a major challenge for the industrialization of developing countries and an opportunity for their development. While most analyses of the consequences of the rise of China focus on its impact on trade, this article examines the consequences of China's growth on manufacturing industry in developing and emerging countries based on the global industrial restructuring. It shows that China's industrial growth increases the differentiation between developing countries with regard to the structure of production and the divergence in their development paths.

• Keywords: industrialisation – development – NICs – world industry – Asia – China.

Dai Yue HUANG, Chao LIU, Gilles PUEL, **The Politics of Transition to a Low Carbon IT industry in China**

Since 1997, Chongqing's urban development model has been closely linked to the implementation of the central government's strategy. After a first stage based on heavy industry, the government has encouraged a transition toward ICT industry limited to manufacturing. However, ICTs are an important part of the environmental problems faced by China and the world. Confronted with a growing environmentalist pressure, the government has decided to organize the

transition to an ICT industry with low environmental impact, and to make of Chongqing the laboratory of this new industrial strategy. This article presents the first steps of this transition policy by highlighting the drivers and barriers to change.

• Keywords: ICTs – sustainable development – environment – development model – Chongqing – China.

Catherine MERCIER-SUISSA, Simin LIN, **Chinese Born Globals in Zhejiang Province: A Successful Example of Integration into Global Value Chains**

Many Chinese SMEs start exporting from inception and therefore integrate into global value chains. The article seeks to understand the determinants of Chinese Born Globals (BGs) internationalization, given the opportunities offered by a large domestic market. From a review of the literature, we identify the main factors of the rapid internationalization of BGs, which we then compare with those of Chinese SMEs. An exploratory study of a hundred small enterprises in Zhejiang Province leads us to focus on two key factors of the rapid international development of Chinese SMEs, namely their managers and their networks. In-depth interviews conducted in four BGs selected within this sample allow us to understand the role of these two factors and to conclude on the conditions of the rapid integration of Chinese BGs into global value chains.

• Keywords: Born Global – managers – networks – global value chains – SME – China.



Pré-pressé : Corlet imprimeur

Achévé d'imprimer par Corlet Numérique - 14110 Condé-sur-Noireau
N. d'imprimeur : 167540/111985 - Dépôt légal : octobre 2014 - *Imprimé en France*

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud

La croissance rapide de la production industrielle des pays émergents modifie les équilibres mondiaux. Alors que la Chine, devenue l'« atelier du monde », cherche à développer des activités à plus haute valeur ajoutée et à se défaire de son image désastreuse sur le plan environnemental, les firmes multinationales investissent au Sud pour atteindre de nouveaux marchés. Elles prennent le contrôle de firmes existantes dont elles désintègrent le processus de fabrication pour tirer avantage des spécialisations locales, donnant naissance à une chaîne internationale de valeur qu'elles maîtrisent.

Ailleurs au Sud, cette nouvelle donne entraîne une industrialisation contrariée et contrastée, dont ce numéro aborde les différents aspects. Ainsi, en Afrique, au Lesotho et au Swaziland, les accords commerciaux en faveur des pays les plus pauvres sont pervertis par les investisseurs étrangers. Au Vietnam, la mondialisation de l'économie et la métropolisation croissante de Hanoï fragilisent le système de production d'émanation villageoise en raison de la concurrence sur les ressources. Au Brésil, l'émergence d'un nouveau modèle industriel laisse encore place à des pratiques territorialisées, fluides, mais dont les possibilités de croissance restent limitées.

SOMMAIRE

Éditeurs scientifiques :

Xavier Richet, Jean Ruffier

• Xavier Richet, Jean Ruffier

**Ci-gît l'industrialisation mondiale :
fin du rôle sociétal de la fabrication industrielle**

• Jean-Raphaël Chaponnière, Marc Lautier

La Chine et l'industrialisation au Sud

• Dai Yue Huang, Chao Liu, Gilles Puel

**La politique de transition vers une industrie
des TIC sobres en carbone en Chine**

• Catherine Mercier-Suissa, Simin Lin

**Les *Born Globals* chinoises de la province
du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion
dans les chaînes mondiales de valeur**

• Sylvie Fanchette

**Quand l'industrie mondialisée rencontre l'industrie
rurale : Hanoï et ses périphéries, Vietnam**

• Gabriel Tati

**Reaping the benefits of preferential trade agree-
ment: Asian FDI in the garment industry of Lesotho
and Swaziland**

• Sylvain Souchaud

**Localisation et organisation de l'industrie
de la confection à São Paulo, Brésil**

PRESSES DE SCIENCES PO

117, Boulevard Saint-Germain - 75006 PARIS

tél. : +33 (0)1 45 49 83 64

fax : +33 (0)1 45 49 83 34

Abonnements et vente au numéro :

<http://www.pressesdesciencespo.fr>

CDE / SODIS

Retrouvez la revue sur <http://www.cairn.info>



SciencesPo.
Les Presses



CAIRN.INFO
chercher, repérer, avancer

25€

ISBN 978-2-7246-3344-3
SODIS 768 244.7



9 782724 633443