

## (NOT) MADE IN FRANCE

*Un quart de notre consommation de biens porte sur des biens en provenance des pays de délocalisation et permettent au consommateur final de réaliser des gains de pouvoir d'achat substantiels, par rapport à l'achat de produits équivalents Made in France. Nous évaluons ces gains potentiels de 100 à 300 euros par ménage et par mois. Il y a là une marge de manœuvre pouvant être utilisée pour améliorer les conditions de travail dans les pays exportateurs, sous la pression des consommateurs.*

### ■ Délocalisation et importations

Où ont été fabriqués les produits que nous consommons ? Le fractionnement des chaînes de valeur au niveau mondial<sup>1</sup>, pose la question de la pertinence des statistiques de commerce international comptabilisant plusieurs fois le même produit passant en douane. La réponse de l'Organisation Mondiale du Commerce a été la promotion d'une réflexion sur le "Made in the world"<sup>2</sup> et le lancement avec l'OCDE d'un site proposant des statistiques de commerce en valeur ajoutée (c'est-à-dire déduction faite des consommations intermédiaires importées<sup>3</sup>). Avec ce fractionnement croissant des chaînes de valeur, la question du "Made in", de l'origine des produits consommés, a pris une importance croissante dans les débats de politique économique.

Une première préoccupation concerne les dimensions sociales ou environnementales de la consommation. La dimension sociale, du point de vue du pays exportateur, a été récemment illustrée par le drame survenu dans la banlieue de Dacca au Bangladesh, où l'effondrement d'une usine a été à l'origine de plus de 1 000 morts parmi les employés. L'impact sur le marché du travail dans le pays importateur participe de la même préoccupation. Les heures de travail contenues dans les biens de consommation importés sont alors

comprises comme détruisant autant d'heures de travail dans les usines localisées en France (Barlet *et al.*, 2009)<sup>4</sup>. Plus directement, l'INSEE a pu récemment proposer un chiffrage des pertes d'emplois dans les entreprises délocalisant, sur base d'enquête<sup>5</sup>. Concernant les salaires, toutefois, l'impact des délocalisations n'est visible qu'en s'intéressant aux différences d'occupation des salariés (routinière ou non), et non au fait qu'ils sont employés dans des industries différentes. On change plus facilement de secteur d'activité, à poste donné, que d'occupation. Les salaires des ouvriers affectés à des occupations routinières baissent en cas de changement<sup>6</sup>. La dimension environnementale, enfin, est illustrée par la question plus anecdotique des circuits courts, supposés limiter les coûts de transport et donc améliorer le bilan énergétique des produits. Ces préoccupations ne doivent pas faire oublier que les importations en provenance de pays à bas coûts ont pour objectif de réduire le coût de production, et donc le prix pour le consommateur final, des biens concernés.

Les pays à bas salaires ne représentent que le quart de nos achats de biens de consommation sur le marché mondial (en valeur). En réalité, les produits de consommation importés par la France proviennent

1. On parle de chaîne de valeur globale quand les différentes étapes d'un même processus de production sont réparties dans différents pays pour optimiser les coûts.

2. [http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/miwi\\_f/miwi\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/miwi_f/miwi_f.htm)

3. <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

4. M. Barlet, D. Blanchet & L. Crusson (2009), Globalisation et flux d'emplois : que peut-on dire d'une approche comptable ?, *Économie et Statistique*, 427-428 : 3-20.

5. Voir Fontagné & D'Isanto, Insee Première, 12 juin 2013.

6. Ce point a été mis en évidence pour les États-Unis par Ebenstein *et al.* (2013), Why are American Workers getting Poorer? China, Trade and Offshoring, Miméo. Les occupations sont généralement définies par regroupement des catégories très détaillées du Panel Study of Income Dynamics (PSID) américain (assemblage, embouteillage, isolation, pose de cloison sèche, etc.). Voir K. Gueorgui & I. Manovskii (2009), Occupational mobility and wage inequality, *Review of Economic Studies*, 76(2) : 731-759.

majoritairement de l'Union européenne (62%, en valeur, en 2011) et pour le reste, des autres pays de l'OCDE (Japon, États-Unis, ...). La part de l'Union européenne a baissé de 7% sur une décennie, tandis que celle des pays de délocalisation progressait de 19%.

Mais ce quart des importations en provenance des pays à bas salaires joue un rôle important en termes de coût du panier de consommation, sujet auquel s'intéresse cette lettre. Quels sont les biens, ou les industries, concernés par ces importations ? Quels sont les principaux pays de provenance de ces biens ? Quels sont les écarts de prix sous-jacents ? Mais nous ne nous limitons pas à la question des délocalisations : si une partie des importations en provenance des pays de délocalisation correspond effectivement à du "sourcing" réalisé par de grands donneurs d'ordre (du secteur textile dans l'exemple du drame de Dacca), une autre partie de ces importations correspond en réalité à des exportations "autonomes" des pays en développement. Nous parlerons dans la suite d'"importations en provenance des pays de délocalisation" pour englober ces deux réalités.

## ■ Le surcoût potentiel à "acheter français"

Donner un ordre du surcoût pour remplacer les importations en provenance des pays de délocalisation par une production française n'est pas aisé. Nous devons définir une liste de produits de consommation finale, délimiter le périmètre des pays de délocalisation, et enfin, mesurer le commerce à un niveau suffisamment fin pour observer ces flux et surtout les prix y étant associés. C'est en effet grâce à l'observation de ces prix que nous pourrions donner une évaluation des gains de pouvoir d'achat potentiels pour le consommateur.

La liste de produits de consommation finale est repérée à partir d'une nomenclature internationale relative à l'usage principal des biens. Dans de nombreux cas il n'y a pas d'ambiguïté sur l'usage des biens importés, mais pas toujours. Une machine de chantier sera un bien d'investissement et un maillot de bain un bien de consommation. Mais s'agissant d'une pelote de laine, il s'agira soit d'un bien de consommation finale soit d'un bien de consommation intermédiaire selon qu'elle est achetée par un ménage ou une usine de vêtement. La nomenclature BEC (Broad Economic Categories) des Nations Unies donne cette classification en fonction de l'usage principal du produit. Nous retenons donc les biens de consommation finale, mais non les biens utilisés en consommation intermédiaire, tels les composants par exemple<sup>7</sup>. Concernant le groupe des « pays de délocalisation », nous considérons l'ensemble des pays émergents et en développement, soit les pays qui ne sont pas membres de l'OCDE, auxquels nous rajoutons la Turquie.

Connaissant la valeur des importations correspondant à notre définition – les importations en France de biens de consommation finale en

provenance des pays de délocalisation – nous pouvons tenter d'évaluer le surcoût potentiel que représenterait l'achat du même type de biens, mais cette fois fabriqué en France. Ce calcul nécessite de disposer de données de prix du commerce fiables et désagrégées<sup>8</sup>. Il n'existe pas à ce jour de base proposant des données de prix pour chaque transaction réalisée sur le marché mondial, aussi utilisons nous dans ce travail les valeurs unitaires comme proxy de ces prix. Ces valeurs unitaires correspondent au ratio des valeurs et des quantités du commerce réalisé entre deux pays, pour un produit et une année donnée. Si ces valeurs ne correspondent pas à un prix proprement dit, elles fournissent toutefois une moyenne des prix de l'ensemble des transactions réalisées durant cette année entre les deux partenaires pour un produit déterminé. Nous utilisons la base de données Trade Unit Values développée par le CEPII à partir des déclarations de commerce des différents pays du monde, en valeur et quantité, fournies par la division statistique des Nations Unies<sup>9</sup>. L'utilisation de ces données sources, définies à un niveau de désagrégation des produits extrêmement détaillé (le niveau "ligne tarifaire"), permet un calcul des valeurs unitaires au niveau fin, limitant ainsi les biais d'agrégation. Outre cette mesure fine des valeurs unitaires, la base Trade Unit Values a l'avantage de proposer des valeurs unitaires à l'export (donc FOB, sans les coûts de transport et d'assurance) et à l'import (et donc CIF, à l'arrivée en douane). Nous utilisons ainsi les valeurs unitaires CIF pour avoir une mesure des prix des produits de consommation finale en provenance des pays "de délocalisation" à leur arrivée en France et les valeurs unitaires FOB pour avoir une approximation des prix des produits français sur le marché domestique. Les produits importés des pays de délocalisation sont naturellement beaucoup moins coûteux (nous nous intéressons à leur prix à la frontière, transport compris depuis le pays d'origine) ; en effet, les différences de valeurs unitaires en douane pour un même bien exporté par la France et importé par la France en provenance des pays de délocalisation sont de l'ordre de 2 à 3 en moyenne (2,9 pour l'année 2010). Cet écart de valeur s'est renforcé au cours du temps, comme le montre le graphique 1. Une explication possible est que les entreprises françaises, confrontées à la concurrence des pays de délocalisation, concentrent leur production en France sur le haut de gamme (Martin et Méjean, 2011)<sup>10</sup>.

Plusieurs limites méthodologiques, inhérentes à la méthode, doivent être conservées à l'esprit lors du chiffrage.

Nous rencontrons tout d'abord un ensemble de problèmes de mesure. Les prix des produits exportés ne reflètent qu'imparfaitement le prix des produits domestiques sur le marché français, les producteurs ayant généralement tendance à exporter les produits les plus chers, de qualité, et à garder les autres produits pour le marché national, phénomène connu sous le nom d'effet Alchian-Allen et largement documenté dans la littérature.

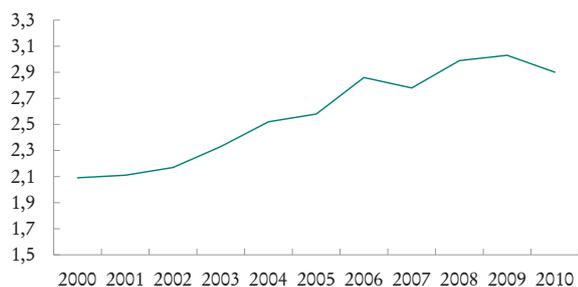
7. Ceci nous conduit à minorer les gains potentiels pour les consommateurs finals, dans la mesure où des composants importés peuvent réduire le coût de biens finals les incorporant et fabriqués en France. Notre estimation est donc conservatrice de ce point de vue.

8. Au niveau de détail auquel nous nous situons, les "robes de coton, en bonneterie, pour femmes et fillettes" se distinguent des "robes de fibres synthétiques, en bonneterie, pour femmes et fillettes".

9. [http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/trade\\_\\_unit\\_\\_value.asp](http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/trade__unit__value.asp)

10. J. Martin & I. Méjean (2011), Low-Wage Countries' Competition, Reallocation Across Firms and the Quality Content of Exports, *CEPII Document de travail* n° 2012-04.

Graphique 1 – Prix (en douane) d'un produit fabriqué en France, relativement au même bien importé d'un pays de délocalisation



Source : Calculs des auteurs, Trade Unit Value Database.

Ensuite, il existe des produits importés pour lesquels il n'y a pas d'équivalent dans les exportations françaises, car la France ne produit pas ce bien. Ces cas de non appariement sont relativement rares dans nos données (22 produits sur 1 176, comme les tapis tissés à la main, certains types d'enregistreurs avec hauts parleurs intégrés...). La mesure des prix des produits à travers les valeurs unitaires peut également poser problème lorsque la comparaison de deux produits trop différents au sein d'une même catégorie conduit à des écarts de prix considérables pouvant faire fausser le calcul des gains<sup>11</sup>. Pour tenir compte de cette difficulté, nous avons refait les calculs en excluant les 10% des ratios de prix les plus extrêmes. Les gains potentiels obtenus ne sont que très faiblement affectés par cette correction, comme nous le verrons. Le niveau de désagrégation relativement fin des données en termes de produits (5 113 catégories au total, 1 176 pour les produits de consommation finale), laisse finalement penser que ce dernier biais n'est pas très important.

Par ailleurs, produits domestiques et produits importés ne sont pas systématiquement substituables. Ils ne correspondent pas toujours à la même qualité et donc pas au même segment de marché (un sac à dos en cuir pour enfant et un sac à main de marque par exemple). Pour pallier cette limite, nous proposons deux calculs différents pour approximer les prix des produits français sur le marché national : une moyenne pondérée des valeurs unitaires, et leur premier quartile. Nous obtenons ainsi non pas une mesure absolue des pertes potentielles pour les ménages français, mais une fourchette de ce surcoût.

Enfin, un écart de prix de 1 à 3 ne signifie pas que les consommateurs dépenseraient 3 fois plus pour le même bien s'il était fabriqué en France, en raison des marges de distribution. Ainsi, une paire de chaussures de sport fabriquée en Indonésie, vendue 100 euros au consommateur français et coutant 50 euros en douane, reviendrait à 200 euros si elle était produite en France, si la différence de prix en douane est de 1 à 3 et si la marge du distributeur est de 50 euros dans tous les cas. Mais l'économie potentielle pour le consommateur est bien de 100 euros soit la différence de prix en douane sous notre hypothèse.

Ces problèmes de mesure étant traités, reste une question importante relative à la bonne prise en compte des décisions des consommateurs : remplacer, dans le panier de consommation des ménages français,

les produits importés des pays de délocalisation par leurs substituts français est une simplification. Si la paire de chaussures de sports est deux fois plus chère, les ménages la remplaceront moins souvent.

## ■ Forte concentration sectorielle, extrême concentration géographique

Quels sont les principaux produits concernés ? La valeur des importations en France de chaque produit fournirait une première réponse. Nous en privilégions ici une autre et calculons le surcoût lié à acheter français les produits actuellement importés en provenance des pays de délocalisation (substitution des biens importés par des productions réalisées en France). Nos chiffres portent sur l'année 2010. Dans un premier temps, nous analysons la répartition par secteur (Tableau 1).

Nous observons que le quart du surcoût serait concentré sur les seuls articles en cuir (comprenant essentiellement les sacs). Le deuxième poste (représentant 10% du total) concerne le petit matériel électrique (électroménager hors "produits blancs" par exemple). Dans le premier cas, le surcoût serait de 25 milliards d'euros, dans le second, de 18 milliards. Ces chiffres peuvent paraître considérables, mais doivent être rapportés au nombre de ménages français (27,5 millions). Les vêtements et sous-vêtements suivent, avec chacun plus que 5% du total. Une analyse plus en détail, au niveau des catégories fines de biens déterminées par la nomenclature à 6 chiffres du commerce international donne par ordre décroissant les "sacs à main à surface extérieure en feuilles de matières plastiques ou en matières textiles", les "valises et mallettes à surface extérieure en feuilles de matières plastiques ou en matières textiles", les "moniteurs vidéo en couleurs", les "tableaux, peintures et dessins", les "montres bracelets à affichage mécanique", les "T-shirt en coton pour femme et fillettes", etc.

S'agissant des pays de provenance des produits à bas prix, le Bangladesh arrive en troisième position derrière la Chine et l'Inde (Tableau 2). Ces trois pays représentent près de 80% du total, mais la Chine domine très largement : 71% du surcoût ainsi calculé proviendrait du remplacement par des produits français des seules importations

Tableau 1 – Répartition par grand secteurs du surcoût par ménage, en 2010 (en %)

Sacs, articles de voyage et sellerie	24
Machines, appareils et matériel électrique	10
Vêtements, hors bonneterie	8
Bonneterie	6
Meubles, literies et lampes	4
Instruments et appareil d'optique, photographie ou cinéma	3
Métaux précieux	3
Horlogerie	3
Objet d'art	3
Jouets, jeux et matériels de sport	2
Chaudières, machines et engins mécaniques	1
Autres	33

Source : Calculs des auteurs, Trade Unit Value Database.

11. Le biais ne correspond pas systématiquement à une surestimation du gain. Nous obtenons quelques cas de surcoûts négatifs dans nos calculs, le bien importé étant alors plus cher que le même bien exporté par la France.

Tableau 2 – Répartition par pays d'origine du surcoût potentiel de remplacement par des produits domestiques, des produits importés en France en provenance des pays de "délocalisation" en 2010 (en %)

Chine	70,70
Inde	5,30
Bangladesh	3,10
Vietnam	2,20
Turquie	2,20
Tunisie	1,80
Hong Kong	1,70
Thaïlande	1,60
Autres	11,30

Source : Calculs des auteurs, Trade Unit Value Database.

en provenance de Chine. Ce résultat provient de la combinaison d'un fort volume d'importations de biens de consommation des prix d'arrivée très bas à la frontière française. Le Vietnam, la Turquie, la Tunisie, la Thaïlande, la Roumanie et le Maroc suivent par ordre décroissant, représentant chacun plus d'un milliard par an (en termes de surcoût de remplacement).

Sur la base des éléments précédents, nous pouvons finalement calculer le surcoût (à marges de distributions constantes) qui serait associé à l'achat du même panier de biens de consommation, mais en remplaçant les produits importés des pays de délocalisation par des produits *made in France*. L'économie potentiellement procurée à chaque ménage français est selon ce calcul de 3 770 euros pour 2010. Ce chiffre très élevé souligne que ces importations, qui ne représentent qu'un quart de nos approvisionnements, jouent un rôle décisif en matière de pouvoir d'achat. Nous avons observé que l'écart de prix est croissant dans le temps (en 2007 l'économie réalisée est d'environ 2 500 euros).

Pour les raisons méthodologiques déjà évoquées, le chiffre de 3 770 euros est une borne supérieure du gain (en enlevant les 10% des ratios de valeur unitaire les plus extrêmes on obtiendrait 3 620 euros). On s'intéresse maintenant à en donner une borne inférieure, en neutralisant les effets de montée en gamme qui conduisent les produits français les moins chers à disparaître à mesure que l'on importe de plus en plus des pays de délocalisation, ce qui augmente la différence de prix et donc mécaniquement le gain. À cette fin, on ne travaille pas sur la moyenne pondérée des prix observés, mais sur le premier

quartile. Le gain est alors de 1 270 euros en 2010 (environ 1 000 euros en 2007, 1 230 euros en 2010 en retirant les 10% des ratios de valeurs unitaires extrêmes). Nous obtenons donc une fourchette large, 1 270 à 3 770 euros par ménage et par an. Le propos n'est pas ici d'obtenir un chiffre exact, à supposer que cela soit possible, mais de donner un ordre de grandeur du gain de pouvoir d'achat, de montrer que l'effet n'est pas de second ordre : potentiellement de 100 à 300 euros par ménage et par mois. Ce gain potentiel sera passé tout ou partie au consommateur par l'importateur français en fonction du degré de concurrence sur les marchés concernés. Cet écart de prix entre produits fabriqués en France ou importés doit être mis en perspective avec les réponses spontanées données par les ménages enquêtés à la question "accepteriez-vous de payer plus cher pour avoir des produits fabriqués en France ?".

Une analyse trop rapide des termes du débat opposerait pouvoir d'achat en France et conditions de travail dans les pays de délocalisation. La pression des consommateurs, notamment au travers du travail des ONG<sup>12</sup>, ou les pratiques responsables des distributeurs, doivent permettre d'améliorer sensiblement les conditions de travail, sans annuler les écarts de prix, pour mieux partager les gains de la mondialisation. C'est tout l'enjeu de la consommation responsable, qui ne se confond pas avec un *Made in*.

S'agissant des emplois en France, il convient de prendre en compte les effets de report de consommation. On peut être tenté d'opposer à la baisse du coût du panier de consommation les emplois qui seraient créés par les entreprises fabriquant des substituts aux biens de consommation importés. Mais si ces derniers devaient être produits en France, les ménages ne pourraient pas avoir le même panier de consommation (biens et services) qu'en présence d'importations. La substitution de produits nationaux aux produits importés augmenterait la dépense sur les produits concernés, ce qui réduirait la consommation de services. Or il est tout à fait possible que le contenu en emplois des services, par euro de valeur ajoutée, soit plus important que celui des usines robotisées fabriquant les substituts aux biens importés dans les secteurs confrontés à la concurrence des pays à bas salaires.

Charlotte Emlinger & Lionel Fontagné  
charlotte.emlinger@cepil.fr

12. Voir sur ce point A. Harrison & J. Scorse (2010), Multinationals and Anti-Sweatshop Activism, *American Economic Review*, 100(1) : 247-273.

<b>LA LETTRE DU CEPII</b>	DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Sébastien Jean	ABONNEMENT (11 numéros) France 60 €TTC Europe 62 €TTC DOM-TOM (HT, avion éco.) 60,80 €HT Autres pays (HT, avion éco.) 61,90 €HT Suppl. avion rapide 0,90 €	Le CEPII est sur le WEB son adresse : <a href="http://www.cepil.fr">www.cepil.fr</a> ISSN 0243-1947 CCP n° 1462 AD	
	RÉDACTION EN CHEF : Gunther Capelle-Blancard	Adresser votre commande à : <b>Direction de l'information légale et administrative (DILA)</b> 23, rue d'Estrées - 75345 Paris cedex 07 commande@ladocumentationfrancaise.fr Tél. : 01 40 15 70 01	20 juin 2012 Imprimé en France par la DSAF Pôle conception graphique-fabrication	Cette lettre est publiée sous la responsabilité de la direction du CEPII. Les opinions qui y sont exprimées sont celles des auteurs.
	© CEPII, PARIS, 2013 RÉDACTION Centre d'études prospectives et d'informations internationales 113, rue de Grenelle 75700 Paris SP 07 Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14 Fax : 33 (0)1 53 68 55 03	RÉALISATION : Laure Boivin		