

Le dumping social

Les craintes liées à l'internationalisation des échanges dans les pays développés portent en partie sur la concurrence déloyale qu'exerceraient certains pays en voie de développement sur un certain nombre de produits. Avec des coûts de production très bas, ces pays parviendraient à gagner des parts de marché. Cependant, le concept même de dumping social est sujet à caution.

⊕ **Qu'est-ce que le « dumping social » ?**

- Le dumping est une situation dans laquelle une entreprise choisit de vendre son produit à un prix inférieur à son coût de production. Sur chaque vente, elle perd donc de l'argent, mais cela lui permet d'attirer les consommateurs, et donc d'éliminer ses concurrents. A terme, elle pourra donc augmenter ses prix, et réaliser des profits qui lui permettront de compenser les pertes temporairement subies. Cette pratique est légalement interdite.

- Le « dumping social » est une notion qui est très éloignée de cette situation. L'entreprise qui le pratique vend en effet au-dessus de son coût de production. Cependant, elle va « profiter » d'une localisation lui assurant des conditions très avantageuses en terme de réglementations et de coût du travail pour obtenir des coûts de production faibles, qui vont lui donner un avantage compétitif sur ses concurrents, localisés ailleurs.

- On peut donc parler de « dumping social » à propos d'entreprises de pays développés qui partiraient se délocaliser dans des pays à faible protection sociale afin de minimiser leurs coûts de production, ou d'États qui mettraient sciemment en pratique des politiques de restriction des droits sociaux des travailleurs (libéralisation du marché du travail, diminution des charges sociales et des prestations sociales...) afin de rendre plus attractif leur territoire.

⊕ **Des conséquences diverses**

- Face à la concurrence d'entreprises réalisant du « dumping social », les entreprises toujours localisées dans les pays développés risquent de voir leur compétitivité se réduire, ce qui risque d'entraîner des vagues de délocalisation. Les pays développés s'appauvriraient alors, et le chômage augmenterait.

- S'il est vrai que les pays à faibles coûts salariaux proposent des produits à des prix défiants toute concurrence, toutes les productions n'y sont pas réalisables. Les activités à forte valeur ajoutée –c'est-à-dire demandant beaucoup de capital et de travail qualifié- ne peuvent être délocalisées dans des pays où la main-d'œuvre est peu qualifiée. On ne peut en effet durablement avoir des travailleurs qualifiés peu payés. Par conséquent, ce « dumping social » ne concerne que des activités qui sont de toutes façons, du fait de la division internationale du travail, vouées à disparaître dans les pays développés.

- Chaque pays possède des avantages compétitifs. L'avantage des pays en voie de développement est lié à de faibles coûts salariaux. S'ils devaient se voir imposés des normes sociales équivalentes à celles des pays développés, alors même que leur niveau de développement correspond à peine à celui des pays développés du XIX^e siècle (où il n'y avait alors pas de normes sociales !), leurs possibilités de développement consécutives à leur insertion dans les échanges internationaux risqueraient d'être remis en question..

Faut-il craindre les pays à faibles coûts salariaux ?

« Que la notion de dumping social ait été de plus en plus utilisée au cours de ces dernières années n'est pas le fait du hasard. En effet, la concurrence des pays à faible protection sociale dans les industries traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre est devenue de plus en plus tangible (...)

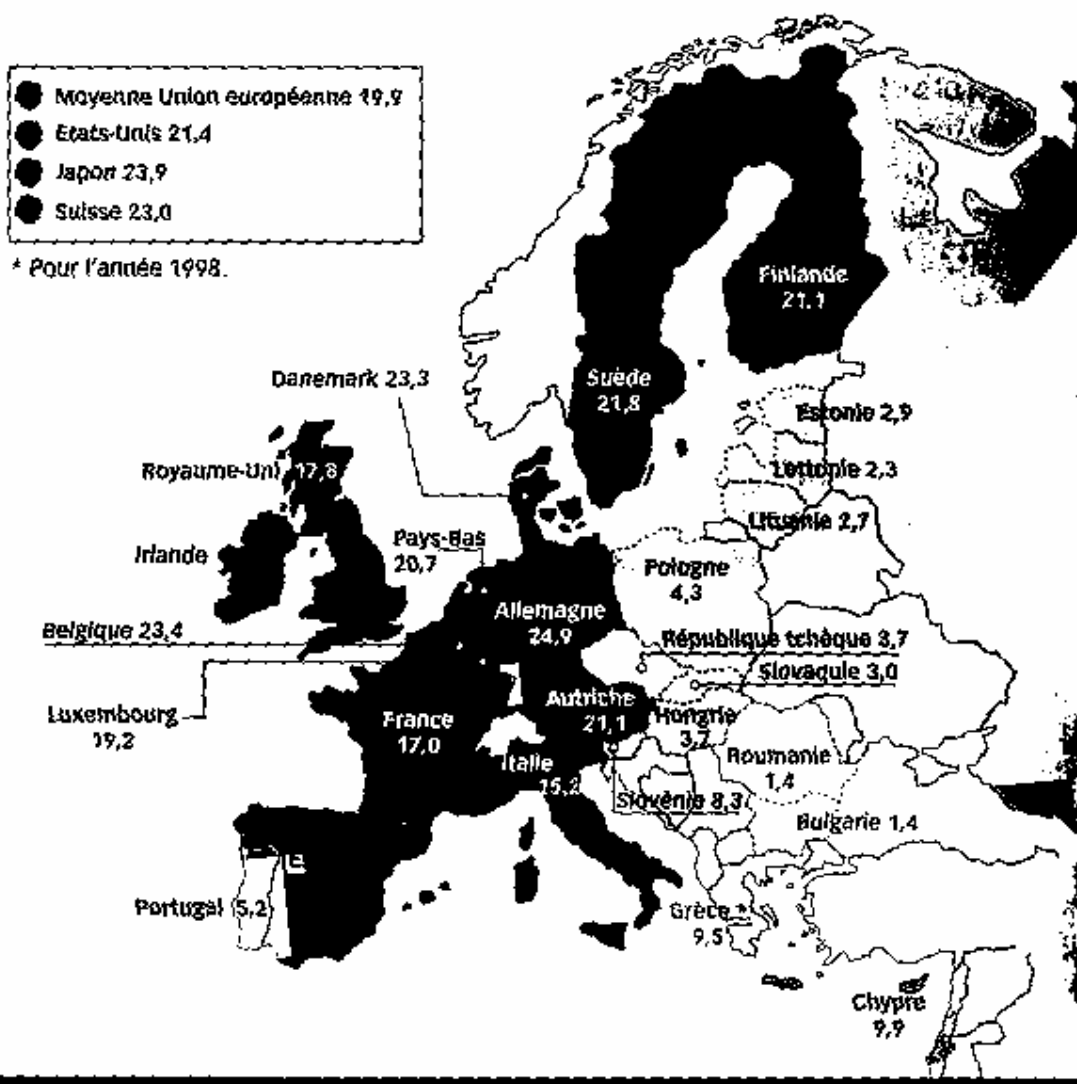
L'inconvénient majeur du haut niveau de protection sociale existant en Europe est que le coût du travail y est plus élevé que dans d'autres pays. Cela peut engendrer des délocalisations.

Certains pays n'hésitent pas, d'ailleurs, à faire la publicité de leur faible coût du travail ou de leur maigre protection sociale. On trouve, par exemple, au Bangladesh, des affiches racoleuses invitant à s'installer dans ce pays pour un « *optimum profit* » et déclarant que ce pays « *offre les coûts les plus bas mais une force de travail productive* ». Elles affirment aussi que « *les lois y interdisent la constitution de syndicats dans certaines zones et que les grèves y sont illégales* » ! Au Honduras, on en trouve qui portent le titre suivant : « *Want to cut your labour costs ? Cut here* » ! (« *Vous voulez réduire vos coûts de main d'œuvre ? Venez ici* ») Dans la même veine, on ne peut s'empêcher de reproduire la publicité circulant en République dominicaine, vantant un coût du travail limité à 56 cents de l'heure (environ 0.4 euro) »

Gaëtant Gorce, *Rapport d'information sur le dumping social en Europe*, Mai 2000

Des coûts horaires inégaux

Coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'industrie de l'Union européenne et des pays candidats, pour l'année 2000, en euros



Source : *Alternatives économiques*, HS n°56, 2^{ème} trimestre 2003, à partir de statistiques de Eurostat et de Bureau of Labour Statistics

Ce document montre, au sein même de l'Europe, les disparités importantes de coût de la main-d'œuvre horaire entre les pays les plus riches et les autres. Si la compétitivité-prix est essentielle, on peut alors penser que de nombreuses entreprises n'aillent ce délocaliser dans ce type de pays.

« En fait, le différentiel de coût salarial explique peu les investissements à l'étranger (voir p.00). 80 % des investissements directs étrangers se font dans les pays à hauts salaires. La France est aujourd'hui la principale destination de l'investissement direct étranger en Europe. Ces délocalisations à l'envers créent aussi des emplois. Cela ne veut pas dire que certains secteurs, pour lesquels les coûts salariaux sont une part importante des coûts totaux, ne sont pas attirés par les pays à bas salaires. Dans ce cas, on oublie souvent que les différentiels de salaires surestiment l'économie que fait une entreprise en se délocalisant dans les pays à bas salaires. C'est oublier que ces pays ont une productivité du travail beaucoup plus faible que la France, ce qui y augmente le véritable coût du travail.

On peut rétorquer que les emplois détruits et créés par les délocalisations (comme plus généralement par le commerce international et le progrès technique) ne sont pas les mêmes : ceux détruits sont non qualifiés, et ceux créés sont qualifiés. Dans ce cas, l'impact se ferait non sur le chômage mais sur les inégalités. L'argument est valide mais il plaide alors pour des mesures qui subventionnent l'emploi non qualifié. »

Philippe Martin, « Délocaliser pour respirer », *Libération*, 31/05/2004

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, la majorité des investissements directs à l'étranger, qui recouvre en partie le concept de délocalisation, se font entre pays riches. Pourquoi les entreprises ne se délocalisent-elles pas en masse vers les pays à faibles coûts salariaux ?

En fait, comme l'explique le document, il ne faut pas regarder exclusivement le coût du travail, mais aussi le niveau de productivité des travailleurs. Les travailleurs à faibles coûts salariaux sont peu productifs, et cela peut rebuter plus d'une entreprise, d'autant plus qu'au final, elle peut être financièrement perdante si les gains de coûts salariaux ne compensent pas les pertes en terme de productivité...

Si l'extrait du *Rapport d'information sur le dumping social en Europe* peut faire craindre une vague de délocalisation en masse vers les pays à faibles coûts salariaux, en fait, comme le montre l'article de *Libération*, c'est loin d'être certain car les choix de localisation des entreprises ne dépendent pas uniquement de la comparaison des coûts du travail, mais aussi de la productivité des travailleurs, laquelle est bien plus élevée dans les pays développés.