

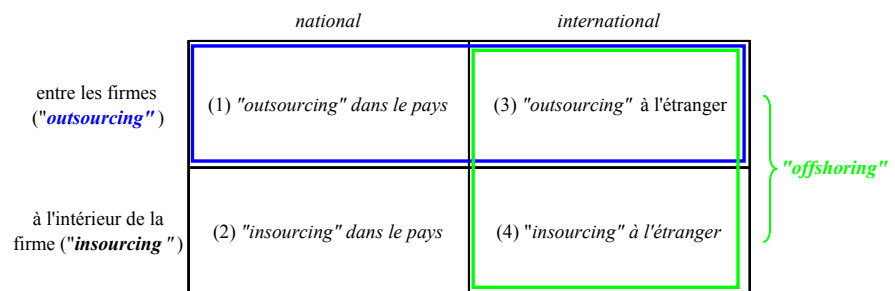
Outsourcing, structure de la production et quote-part de valeur ajoutée

Introduction

Dans le cadre de la mondialisation et de la division internationale du travail qui s'intensifient, on peut observer que de plus en plus d'entreprises, dans de nombreux pays, délocalisent à l'étranger des étapes du processus de production. En d'autres termes, une substitution de la production indigène par de la production étrangère a lieu. Cela peut se faire par le biais d'investissements directs à l'étranger (acquisition d'unités de production à l'étranger) ou par le biais d'importations croissantes de produits intermédiaires (« consommation intermédiaire » en termes de comptabilité nationale).

L'évolution des dernières années se caractérise en effet pour beaucoup d'entreprises et dans beaucoup de pays par les phénomènes d'« *outsourcing* » et de « *offshoring* ». Selon les définitions de l'OCDE, on entend généralement par « *outsourcing* » l'acquisition, externe à l'entreprise, de biens et services qui étaient anciennement produits à l'intérieur de la firme. Il y a donc un transfert à d'autres entreprises, à l'intérieur ou l'extérieur des frontières nationales, de processus de production créateur de valeur ajoutée. Le terme d'*offshoring* se réfère quant à lui à la dimension géographique des activités des entreprises. Les entreprises acquièrent (ou ré-allouent) à l'étranger de biens et services anciennement produits sur le territoire national. Le critère de l'appartenance des nouveaux fournisseurs ou partenaires à l'étranger à la firme initiale ne joue dans ce contexte aucune rôle. Les différents cas de figure sont résumés dans le graphique 33. Le phénomène peut-être moins connu d'« *insourcing* » se réfère grosso modo à la reprise de société à l'étranger, dans une stratégie de croissance de la firme.

graphique 33 : illustration de plusieurs formes de délocalisation¹⁴



source : OCDE

Autant l'*outsourcing* à l'intérieur ou à l'extérieur des frontières nationales (*offshoring*) que l'acquisition d'unité de production à l'étranger (ou le phénomène de *insourcing*) peuvent impliquer une réduction de la quote-part de la valeur ajoutée dans la production totale d'un pays. Une telle évolution ne paraît pas surprenante dans un contexte de forte dynamique de mondialisation et n'implique pas du tout, comme il sera mentionné à plusieurs reprises dans ce thème spécial, une réduction du niveau absolu de la valeur ajoutée. En effet, l'intensification de la division internationale du travail, l'interdépendance croissantes des économies au niveau de la production, et par conséquent la multiplication des importations et des exportations de produits intermédiaires peuvent venir bouleverser les relations entre production et valeur ajoutée, mais devraient générer, en définitive, des gains de productivité, et participer ainsi au phénomène plus général de la croissance.

Ces dernières années, en Allemagne surtout, une polémique s'est notamment développée autour de la notion d'« économie de bazar » portant sur les conséquences économiques et sociales des activités de délocalisation à l'étranger. Ce concept lancé par le Prof. Hans Werner Sinn de l'Institut Ifo à Munich est parti de l'observation de l'augmentation croissante de la part des produits intermédiaires importés dans la

¹⁴ Ce schéma est issu d'un document de l'OCDE, *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review*, Working Paper 2006/1, Directorate for Science, Technology and Industry.

production domestique en Allemagne. Hans Werner Sinn observe que la valeur ajoutée créée dans l'industrie allemande progresse bien, mais moins rapidement que la production, depuis le milieu des années 90, du fait d'une augmentation continue des quotes-parts de consommation intermédiaire importée. Hans Werner Sinn développe ensuite l'idée selon laquelle, pour échapper aux contraintes des salaires élevés et peu flexibles en Allemagne, les entreprises allemandes délocalisent de plus en plus à l'étranger les étapes de leur processus de production intensif en travail (il existe alors une forme de « sur-spécialisation » dans le secteur des exportations). La production totale de l'Allemagne devient ensuite beaucoup moins pertinente en tant qu'indicateur de prospérité. Cette argumentation relativise également la performance exceptionnelle de l'économie allemande sur le front des exportations souvent érigée en symbole de réussite. En effet, si les exportations de marchandises comme les automobiles, par exemple, entrent à part entière dans les statistiques à l'exportation, elles n'entraînent que très peu de création de valeur ajoutée locale et en définitive de créations d'emplois dans le pays. Dans la plupart des cas de figure, il ne reste plus en Allemagne que le montage final des produits, qui sont ensuite vendus sur les marchés mondiaux (ce qui expliquerait le terme d'« économie de bazar »). Même si les entreprises allemandes améliorent leur compétitivité grâce à la délocalisation de leur production vers des pays où la main d'œuvre est beaucoup moins coûteuse, des groupes entiers de travailleurs locaux se retrouvent confrontés au chômage, qui ne cesserait de croître à cause du manque de flexibilité des salaires.

Le présent thème spécial a pour objectif de documenter, premièrement, les conséquences des processus de délocalisation à l'étranger sur la structure de la production, telle que les comptes nationaux la mettent en évidence. Pour ce faire, nous précisons dans un premier temps certains concepts et de notions de base. Nous présentons ensuite, à l'aide de données statistiques, l'évolution de la quote-part de la valeur ajoutée dans l'ensemble de la production, dans l'industrie et pour diverses branches d'activité, pour différents pays et pour la Suisse. Enfin, nous essayons d'interpréter les résultats obtenus. Nous nous basons pour cela sur quelques caractéristiques de l'économie suisse, qui affiche avec d'autres pays, quelques singularités (grande stabilité des quotes-parts de valeur ajoutée). Nos conclusions sont formulées sous forme d'hypothèses, étant donné que le matériel statistique utilisé ne permet pas de tirer des bilans clairs et précis.

Notions et concepts

La trilogie: valeur ajoutée, valeur de production brute, consommation intermédiaire importée et/ou localement produite

Afin de comprendre les conséquences économiques des processus de délocalisation, notamment sur la structure de la production, il est tout d'abord nécessaire de définir quelques notions. La valeur ajoutée brute (VAB) d'un secteur d'activité ou d'une économie correspond à la valeur de production brute (VPB) moins celle de la consommation intermédiaire, c'est-à-dire des produits intermédiaires (la consommation intermédiaire) qui entrent dans sa composition (CI)¹⁵. Autrement dit, plus la consommation intermédiaire est élevée, plus grand est l'écart – pour ne pas dire le fossé – entre production et valeur ajoutée. Étant donné que ces trois grandeurs évoluent la plupart du temps positivement dans le temps, le rythme de croissance respectif de ces trois sous-agrégats comptables dictera l'évolution des quotes-parts respectives.

Lorsqu'une entreprise ou un secteur d'activité délocalise une partie de la chaîne de production, et donc du processus de création de valeur, cela signifie qu'à valeur de production égale, la consommation intermédiaire augmente et la valeur ajoutée diminue. Pour la valeur ajoutée nationale, il est déterminant de savoir si cette délocalisation s'opère à l'intérieur des frontières du pays ou à l'extérieur, c'est-à-dire à l'étranger (voir notre encadré). Le produit intérieur brut, considéré comme une grandeur déterminante sur le plan économique, correspond en l'occurrence à la somme des valeurs ajoutées brutes de tous les domaines de production (plus les impôts et taxes prélevés sur les produits, moins les subventions versées), mais non à la somme de la production, qui elle peut augmenter par exemple en raison d'importations croissantes de produits intermédiaires.

¹⁵ Pour une définition de la consommation intermédiaire selon le SEC95: <http://circa.europa.eu/irc/dsis/nfaccount/info/data/ESA95/fr/efr00132.htm>

Quote-part de la valeur ajoutée dans la production totale comme indicateur

La quote-part de la valeur ajoutée dans la valeur de production brute, illustre l'évolution du rapport entre production et valeur ajoutée. Une diminution de cette quote-part signifie que la consommation intermédiaire, qu'elle soit d'origine nationale ou étrangère, a augmenté par rapport à la création de valeur. Il est important de signaler qu'une baisse de la quote-part de valeur ajoutée n'équivaut évidemment pas à une quelconque réduction de la valeur ajoutée en termes absolus, et qu'elle peut même s'accompagner d'une hausse de cette dernière.

Encadré

Conséquences de la délocalisation sur la quote-part de valeur ajoutée à productivité égale

Les conséquences sur la structure de la production des processus de délocalisation sont ici exposées au travers d'un exemple très simplifié. Nous montrons les effets des adaptations des quotes-parts de consommation intermédiaire sans spécifier les raisons et les conséquences micro- ou macroéconomiques de ces adaptations. En termes de gestion d'entreprise, les délocalisations ne sont certainement justifiables que si elles permettent de réaliser des gains de productivité. Sur le plan macroéconomique, les délocalisations à l'étranger permettent de libérer de la main d'œuvre locale pour l'affecter à des tâches plus productives ou à la production d'autres biens et services, ce qui fait croître en règle générale tant la valeur de production que la valeur ajoutée. Nous faisons ici abstraction de tous ces effets, afin de mieux cerner les conséquences premières sur la structure de la production.

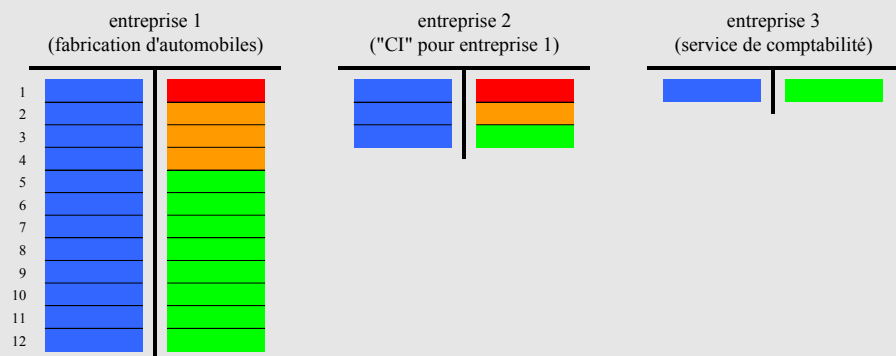
Exemple : situation de départ d'une économie fictive constituée de trois secteurs de production

Nous choisissons comme premier exemple une économie composée de trois secteurs de production, symbolisés par trois entreprises (voir graphique 34). L'entreprise 1 fabrique des automobiles et forme ainsi le seul secteur de production de biens de consommation. L'entreprise 1 affiche une valeur de production brute de 12 unités. Afin d'atteindre cette production, elle achète des produits intermédiaires à l'industrie 2 d'une valeur de 3 unités, auxquelles s'ajoutent une unité supplémentaire de produits intermédiaires importés. L'entreprise 1 dispose d'un service interne de comptabilité. Selon cette structure, l'entreprise 1 crée ainsi une valeur ajoutée de 8 unités.

L'entreprise 2 produit 3 unités de biens qui représentent de la consommation intermédiaire (entièrement absorbée) par l'entreprise 1. Pour les produire, l'entreprise 2 importe elle-même des produits intermédiaires d'une valeur d'une unité. En outre, elle fait faire sa comptabilité en externe par une société de services, que représente notre entreprise 3. L'entreprise 3 crée ainsi une valeur ajoutée d'une unité.

L'entreprise 3 atteint grâce à ses services une valeur de production d'une unité sans avoir besoin de produits intermédiaires (ce cas est entièrement théorique, puisque dans la pratique, aucune entreprise ne peut « produire » sans utiliser une quelconque consommation intermédiaire, ne serait-ce que du papier et des crayons!). Dans notre exemple, l'entreprise 3 crée une valeur ajoutée d'une unité

graphique 34: exemple fictif, économie avec trois secteurs de production, période initiale (t = 0)



valeur de la production brute (VPB)	12 + 3 + 1	=	16
consommation intermédiaire importée	1 + 1	=	2
consommation intermédiaire produite à l'intérieur des frontières	3 + 1	=	4
valeur ajoutée brute (VAB)	8 + 1 + 1	=	10
quote-part de valeur ajoutée VAB/VPB	10 / 16	=	62,50%

source : SECO

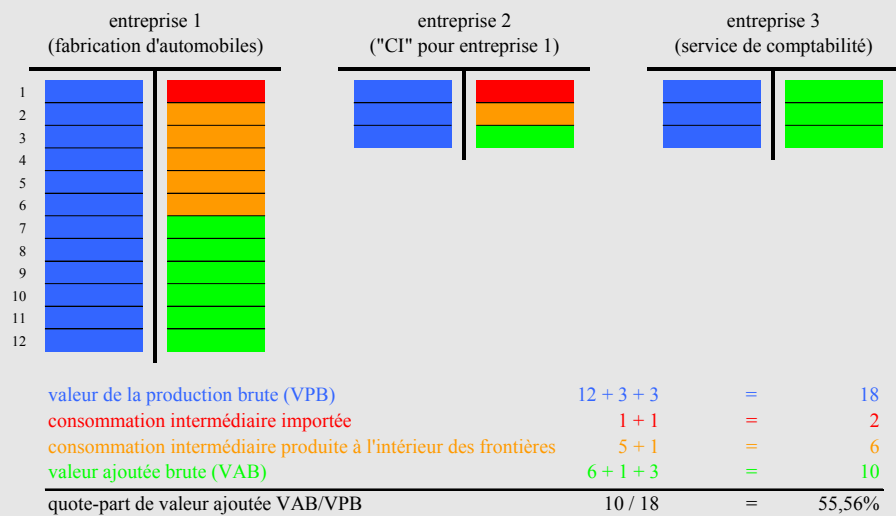
Dans cette économie, à la période initiale $t = 0$, sont produites 10 unités de valeur ajoutée pour une valeur de production brute de 16 unités. La quote-part de valeur ajoutée, c'est-à-dire le ratio valeur ajoutée/valeur de production, est donc de 62.5%. Les quotes-parts de valeur ajoutée pour chaque entreprise sont respectivement de 66.67% (pour l'entreprise 1), de 33.33% (pour l'entreprise 2) et de 100% (pour l'entreprise 3).

Pour la période $t = 1$, nous mettons en évidence les conséquences « mécaniques » sur la structure de la production et en l'occurrence sur la quote-part de la valeur ajoutée d'un *outsourcing* à l'intérieur des frontières nationales : l'entreprise 1 décide de faire effectuer sa comptabilité, effectuée jusque là en interne, par l'entreprise 3 (scénario A). Dans un deuxième scénario (scénario B), l'entreprise 1 procède à un *outsourcing* à l'étranger (une forme d'*offshoring*) qui se traduit par l'augmentation des importations de consommation intermédiaire. Ces deux adaptations ont des impacts sur la quote-part de la valeur ajoutée que nous illustrons.

Scénario A : *outsourcing* à l'intérieur des frontières

L'entreprise 1 décide de délocaliser sa comptabilité et de la confier à l'entreprise 3, qui l'effectue pour une valeur de production de deux unités (graphique 35). Pour faciliter la compréhension des choses et éviter les complications, on part du principe que cet *outsourcing* n'apporte aucun gain d'efficacité ni aucune synergie. La production et la valeur ajoutée de l'entreprise 3 augmentent alors de deux unités. Pour assurer la production de 12 unités, l'entreprise 1 doit désormais « acheter » la comptabilité à l'entreprise 3 pour deux unités, ce qui fait passer sa consommation intermédiaire de trois à cinq unités et sa valeur ajoutée de huit à six unités. Quant à l'entreprise 2, elle n'est pas affectée par cette adaptation.

graphique 35 : scénario A, exemple fictif, économie avec trois secteurs de production, illustration des conséquences de l'*outsourcing* à l'intérieur des frontières



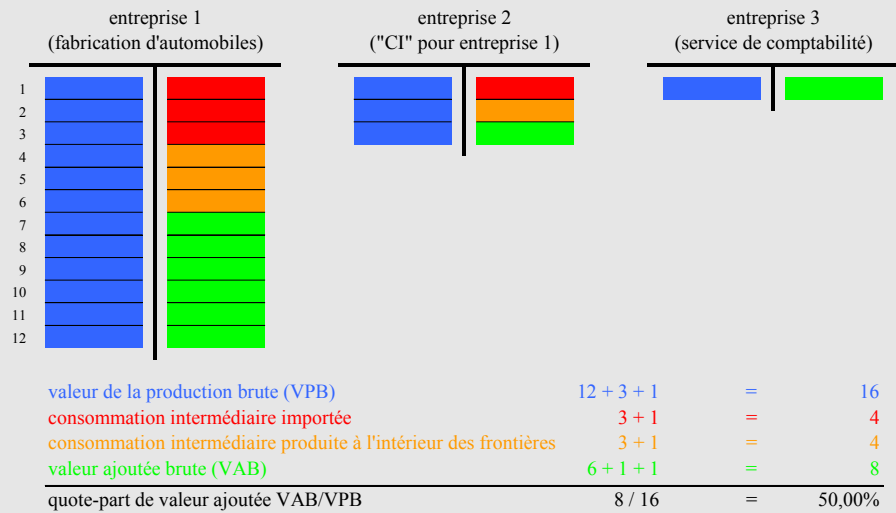
source : SECO

Avec l'*outsourcing* de la comptabilité de l'entreprise 1 vers l'entreprise 3, la valeur de production de cette économie augmente de 2 unités au total, passant de 16 à 18 unités. La valeur ajoutée reste en revanche au niveau de 10 unités et le rapport entre valeur ajoutée et valeur de production diminue, passant de 62.5% avant l'opération d'*outsourcing* à 55.56% après celle-ci. Les quotes-parts de valeur ajoutée pour chaque entreprise sont alors respectivement de 50% (pour l'entreprise 1), de 33.33% (pour l'entreprise 2) et de 100% (pour l'entreprise 3).

Scénario B : *outsourcing* à l'étranger (*offshoring*)

Nous repartons de la situation initiale ($t = 0$). L'entreprise 1 décide cette fois-ci de délocaliser à l'étranger sa comptabilité, effectuée jusque là en interne pour une valeur de deux unités (graphique 36). Elle importe donc désormais les services de comptabilité de l'étranger, ce qui fait augmenter sa consommation intermédiaire importée de deux unités et diminuer sa valeur ajoutée d'autant. Quant aux deux autres entreprises, elles ne sont pas concernées par cette délocalisation à l'étranger.

graphique 36 : scénario B, exemple fictif, économie avec trois secteurs de production, illustration des conséquences de l'*outsourcing* à l'étranger (*offshoring*)



source : SECO

Dans ce scénario, avec la délocalisation de la comptabilité de l'entreprise 1 à l'étranger, nous maintenons constant, à titre d'exemple, la valeur de production de cette économie (16 unités). Nous constatons que la valeur ajoutée diminue de 2 unités, passant de 10 à 8 unités. La quote-part de valeur ajoutée dans l'ensemble de la production de notre économie fictive passe de 62,5% avant la délocalisation à 50% après celle-ci. Comme dans le cas du scénario A, les quotes-parts de valeur ajoutée pour chaque entreprise dans ce scénario B sont respectivement de 50% (pour l'entreprise 1), de 33,33% (pour l'entreprise 2) et de 100% (pour l'entreprise 3).

La quote-part en baisse de la valeur ajoutée comme indicateur de l'intensification de la division internationale du travail

Comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, les exemples d'*outsourcing* que nous avons choisi d'illustrer très simplement dans cet encadré font abstraction de tout gain potentiel de productivité. Ces exemples ont pour but de mettre en évidence que les processus d'*outsourcing*, à l'intérieur des frontières nationales ou à l'étranger, provoquent une diminution des quotes-parts de valeur ajoutée. Des quotes-parts en baisse, tel qu'on peut l'observer dans plusieurs pays, signalent ainsi une intensification de la division internationale du travail. Par contre, il serait erroné de croire que cette même intensification implique automatiquement une baisse de la valeur ajoutée en termes absolus. C'est même le contraire qui est en règle générale observé : les économies qui connaissent des baisses des quotes-parts de valeur ajoutée traversent souvent, durant les mêmes périodes, des phases de croissance intensive.

La quote-part de valeur ajoutée peut donc être utilisée comme indicateur permettant de mesurer les écarts entre les degrés de division du travail des différents domaines de production ou des différents pays. Au premier abord, les écarts entre taux de valeur ajoutée peuvent, hors contexte, donner lieu à des interprétations très différentes. Ainsi, une quote-part élevée peut à la fois exprimer une division du travail trop peu intense et une productivité sans doute relativement faible (en raison d'une éventuelle absence de spécialisation) ou, par ailleurs, simplement illustrer le fait que les exigences et les standards techniques, à chaque étape de la production, sont tels, qu'il est impossible de procéder à différentes formes d'*outsourcing*. Dans les cas de production de masse et de quotes-parts très élevées, ou de marchés protégés par des mesures protectionnistes, c'est sans doute la première interprétation qui prévaut. Dans le cas de fabrication de produits de niche ou de produits de luxe, c'est sans doute la seconde qu'il convient de retenir.

Si l'on constate une progression de la part des produits intermédiaires importés dans la production nationale, on pourrait donc parler de formes « d'économie de bazar » au sens de Hans Werner Sinn. Cela ne doit pourtant pas être perçu comme une évolution négative dès lors que la valeur ajoutée nationale est, dans l'ensemble et en règle générale, susceptible de croître grâce à la délocalisation (en raison des gains de productivité qui devraient en résulter). Dans le cadre de la mondialisation, on peut

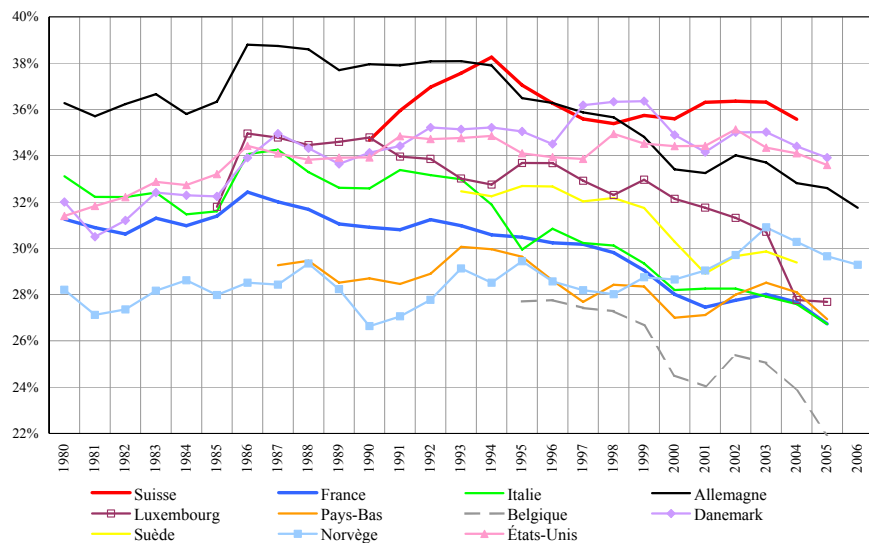
partir du principe que si les importations jouent un rôle croissant dans la production nationale de beaucoup d'économies développées, la demande de l'étranger qui génère des exportations devrait elle aussi s'accroître. Considérées séparément, des importations plus élevées atténuent certes la hausse de la valeur ajoutée nationale en termes comptables, mais elles ne constituent en réalité qu'une partie de l'ensemble des processus générateurs de croissance, qui peuvent résulter de la division internationale du travail.

« Survol empirique » pour plusieurs pays de l'OCDE

Evolution très différenciée en comparaison internationale

Actuellement, le secteur industriel est certainement beaucoup plus concerné par les délocalisations vers les pays à bas salaires que celui des services, où les délocalisations sont parfois difficiles, voire parfois impossibles. Nous cherchons à comparer les principales tendances qu'affichent les quotes-parts de valeur ajoutée dans l'industrie à l'échelle internationale. Le graphique 37 illustre l'évolution des quotes-parts de valeur ajoutée dans l'industrie pour plusieurs pays sur une période qui commence au début des années 80, respectivement des années 90 (en fonction des données disponibles). Il en ressort que pour les différents pays présentés, des grandes différences, tant pour les niveaux des quotes-parts que pour leur tendance d'évolution peuvent être observées. Pour la majorité des pays – l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la Belgique, la Suède et le Luxembourg – les quotes-parts de valeur ajoutée montrent une très nette tendance à la baisse, alors que pour la Suisse ainsi que pour les Etats-Unis, le Danemark et la Norvège, cette même quote-part semble très stable et demeure inchangée sur les dernières décennies. En Suisse, plus particulièrement, la quote-part de valeur ajoutée dans l'industrie est non seulement restée très stable, mais elle se maintient également autour des 35%, soit le niveau le plus élevé parmi les pays retenus.

graphique 37 : quote-part de valeur ajoutée dans l'industrie, divers pays
NOGA 15-37



sources : offices nationaux de statistiques

Pour une analyse plus approfondie, des tableaux « input-output » seraient nécessaires

Dans de nombreux pays, les quotes-parts de valeur ajoutée en baisse illustrent le fait que la structure de production s'est transformée sous l'effet d'une division du travail plus accrue durant les dernières décennies. Comme déjà mentionné précédemment, une quote-part de valeur ajoutée en baisse constitue une condition nécessaire, mais non suffisante pour prouver l'existence d'une tendance à la délocalisation vers l'étranger. Toutefois, durant les dernières années, étant donné les tendances très marquées à la « mondialisation » (internationalisation des processus de production, intensification des échanges), il semble que l'on puisse associer la diminution des quotes-parts de la valeur ajoutée, en partie du moins, aux délocalisations à l'étranger. Les Etats-Unis, le Danemark, la Norvège et la Suisse ne semblent toutefois, dans ce contexte, ne pas être touchés par ce phénomène. Pour un examen plus précis et plus fiable, il conviendrait évidemment d'analyser des tableaux « entrées-sorties » (matri-

Allemagne: forte tendance à la délocalisation internationale, mais aussi forte hausse de la valeur ajoutée dans l'industrie d'exportations

ces input-output), qui permettraient de faire la distinction entre l'évolution des quotes-parts de consommation intermédiaire de produits semi-finis produits localement et celle de produits semi-finis importés de l'étranger.

Compte tenu de l'importance accordée au phénomène de « l'économie de bazar » en Allemagne, l'industrie allemande a fait l'objet de plusieurs études approfondies et détaillées, qui se basent sur une analyse des flux et des interactions entrées-sorties dans l'industrie (IW Consult 2005, BMWA 2004). Les résultats obtenus par ces analyses révèlent que, depuis le milieu des années 90, l'accélération de la baisse des quotes-parts de valeur ajoutée dans l'industrie allemande est allée de pair avec une augmentation des importations de produits intermédiaires. Ce phénomène s'explique donc par une délocalisation accrue de la fabrication de produits intermédiaires à l'étranger. Il apparaît même que la part des produits intermédiaires importés dans les produits finis exportés par l'industrie allemande se soit accrue plus fortement en Allemagne qu'ailleurs, ce qui indique que ce pays a évolué plus rapidement que les autres vers ce que le Prof. Sinn a nommé l'« économie de bazar ». Cependant, la plupart des études menées aboutissent à un autre constat également : malgré des importations en hausse, la contribution des exportations à la création de valeur ajoutée totale en Allemagne a progressé fortement et a même dépassé la croissance moyenne enregistrée dans d'autres pays. En outre, si les importations de produits intermédiaires atténuent, voire ralentissent la progression de la valeur ajoutée nationale, cet effet semble compensé par l'influence positive de la croissance de la demande de l'étranger, donc des exportations. Certaines analyses tirent en conséquences les conclusions suivantes : les phénomènes d'« économie de bazar » au sens de Hans Werner Sinn peuvent exister, notamment en Allemagne, mais ces phénomènes ne semblent pas, a priori, poser de problème en tant que tels, et manifestent finalement une forme d'intensification de la division internationale du travail.

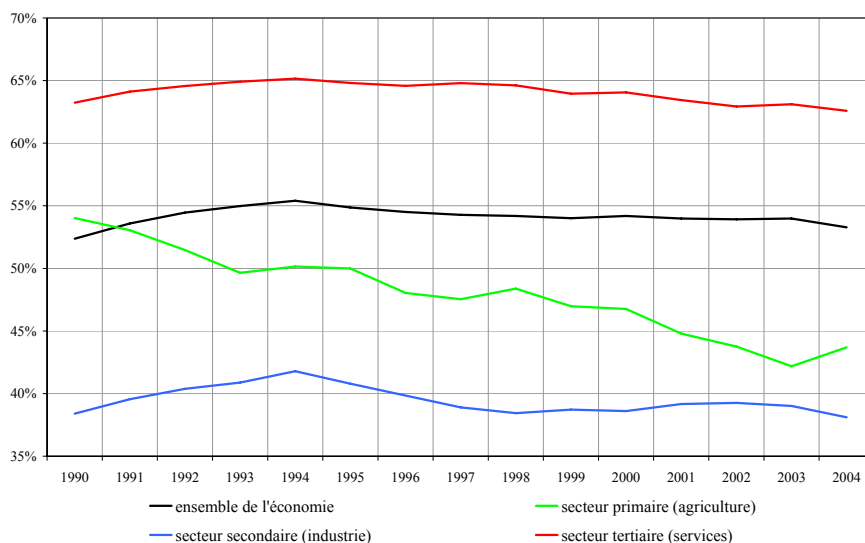
Suisse: manque de données complètes

Pour la Suisse, on dispose de données sur la valeur ajoutée brute et sur la valeur de production brute, ce qui permet de mesurer l'évolution des quotes-parts de valeur ajoutée par secteurs d'activité et pour l'ensemble de l'économie. Etant donné qu'il n'existe à ce jour que des chiffres sur la valeur ajoutée et sur la production, mais aucun tableau « input-output » officiel sur une base régulière. Nous nous limitons, pour le cas de la Suisse, à la présentation de l'évolution de ces quotes-parts par secteurs ou branches d'activité.

Evolution des quotes-parts de valeur ajoutée par secteur

Lorsqu'on procède au calcul des quotes-parts de valeur ajoutée par secteur de l'économie suisse (entre les trois grands secteurs traditionnels), on n'observe aucune tendance généralisée à la baisse. On peut toutefois constater que le taux de valeur ajoutée dans l'agriculture a diminué, passant de 54% en 1990 à 44% en 2004.

graphique 38 : Suisse, évolution de la quote-part de valeur ajoutée ensemble de l'économie et trois secteurs



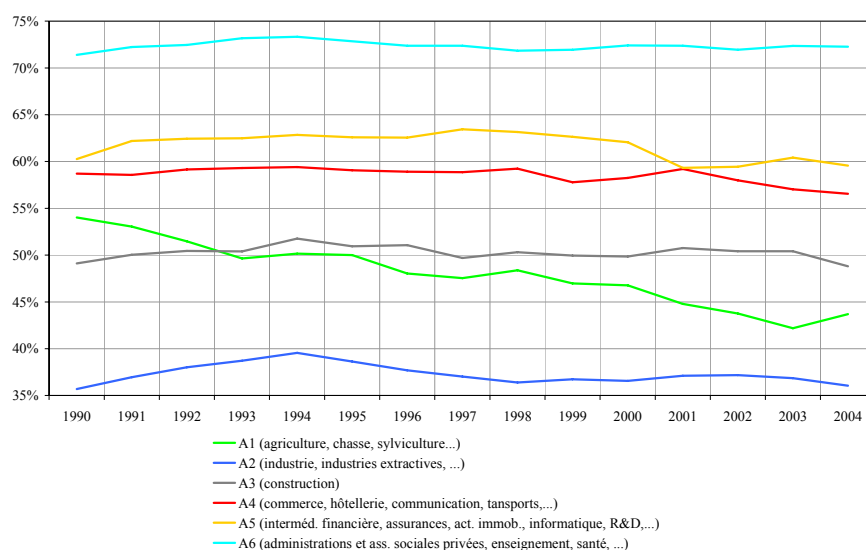
source : OFS

Evolution dans les principales branches

En ce qui concerne la Suisse pour les périodes 1998-2004, respectivement 1998-2004, on dispose des quotients de valeur ajoutée désagrégés par branche. Il faut noter qu'en général, les quotes-parts de valeur ajoutée sont plus élevés dans les secteurs des services (A4, A5, A6) et dans la construction (A3) que dans celui de l'industrie (A2), où les produits intermédiaires occupent une place relativement importante. Cela n'est pas surprenant dans la mesure où l'agriculture et la plupart des services sont principalement axés sur le marché intérieur, alors que l'industrie est par tradition très fortement orientée, au travers des échanges internationaux, vers les marchés mondiaux. Par ailleurs des considérations techniques et liées à la nature des produits, permettent une importation plus ou moins volumineuse de consommation intermédiaire selon les branches d'activités.

graphique 39 : Suisse, évolution de la quote-part de valeur ajoutée

compte de production, structure A6

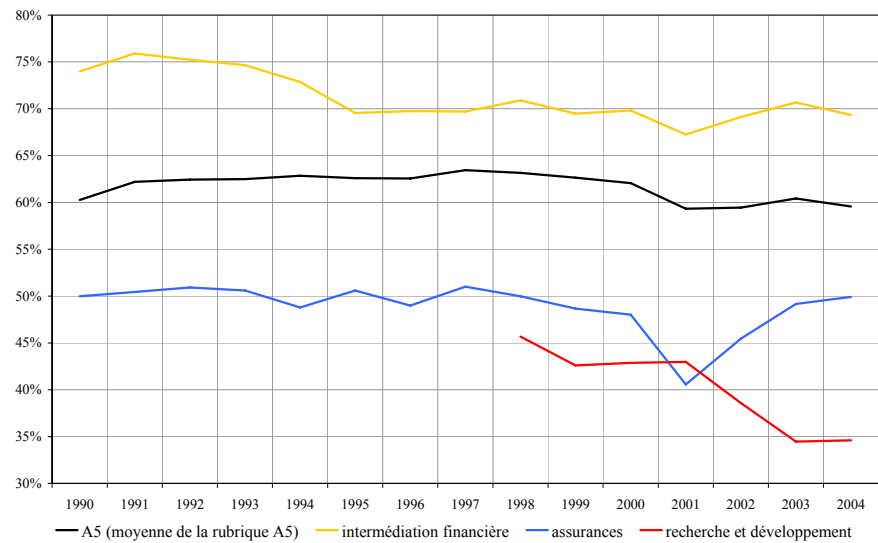


source : OFS

Pour la plupart des branches, la quote-part de la valeur ajoutée dans la production est demeurée très constante durant les dernières années : les valeurs atteintes en 2004 sont très proches de celles de 1998, voire même de celles atteintes en 1990. Quelques caractéristiques peuvent être mises en évidence :

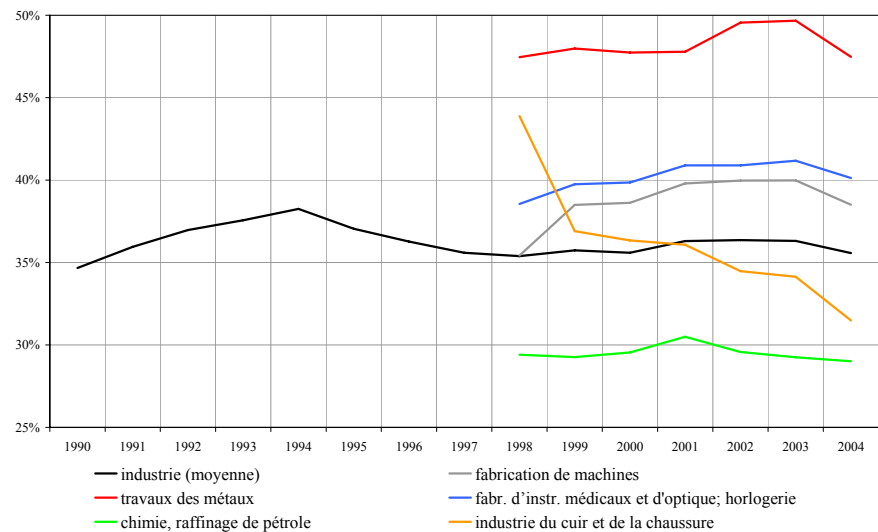
- La quote-part de valeur ajoutée dans le secteur des assurances est nettement inférieur à celui dans la branche de l'intermédiation financière (banques) (graphique 40). Dans le domaine de l'intermédiation financière, le taux de valeur ajoutée a diminué entre 1990 et 1995, passant de 75% à 70%.
- La quote-part de valeur ajoutée dans le domaine « recherche et développement » est faible et a sensiblement baissé passant de 46% en 1998 à 35% en 2004 (graphique 40).
- La quote-part de valeur ajoutée dans l'industrie est inférieur à la moyenne des autres branches d'activité, notamment dans la chimie (tout juste 30%), mais supérieur à la moyenne dans la branche des machines-outils ainsi que dans celle des montres et celle des techniques médicales (graphique 41). La quote-part de valeur ajoutée dans la plupart des branches de l'industrie est restée plus ou moins le même entre 1998 et 2004, à l'exception de la branche « cuir, chaussures et maroquinerie » dont la quote-part a chuté, passant de 44% à 30% en l'espace de 6 années.

graphique 40 : Suisse, évolution de la quote-part de valeur ajoutée plusieurs branches de la rubrique dominée par les services financiers, NOGA 65-74



source OFS

graphique 41 : Suisse, évolution de la quote-part de valeur ajoutée plusieurs branches de la rubrique de l'industrie, NOGA 15-37



source : OFS

Conclusion et hypothèses

Pour la Suisse, pas de tendance révélant une éventuelle intensification massive de la division internationale du travail

Les données disponibles pour la Suisse ne permettent pas d'identifier une quelconque tendance à la baisse des quotes-parts de valeur ajoutée due par exemple à une progression forte de la consommation intermédiaire dans le processus de production, depuis le début des années 90. Autrement dit, on ne relève actuellement aucune tendance lourde à l'*outsourcing*, que celui-ci ait lieu à l'intérieur ou à l'extérieur des frontières nationales. Ce premier constat vaut autant pour l'économie dans sa ensemble que pour l'industrie ou pour les branches qui la composent.

Etant donné que la Suisse est une « économie ouverte » on peut évidemment se poser la question des raisons qui sont à l'origine de cette relativement grande stabilité de la quote-part de la valeur ajoutée dans la production et du niveau relativement élevé en comparaison internationale de celle-ci.

Hypothèse: flexibilité du marché du travail

L'une des explications que l'on peut envisager réside dans le fait qu'en Suisse, les processus d'adaptation structurelle ont sans doute déjà été menés en grande partie,

Hypothèse: structure de production et particularité du label « *Swiss made* »

avant le début des années 90 (dans l'industrie notamment, par exemple dans l'industrie textile). Par ailleurs, si l'on accepte que le marché du travail suisse est particulièrement flexible, et relativement peu réglementé, les salaires et l'emploi devraient s'adapter plus facilement aux changements et aux nouvelles conditions générales qui peuvent s'imposer. En Suisse, tout comme aux Etats-Unis mais dans une moindre mesure, le marché du travail pourrait participer à la relative stabilité dans le temps des quotes-parts de valeur ajoutée dans la production.

Un autre facteur, qui nous semble peut-être encore plus pertinent, permettant de comprendre cette situation, peut être trouvé dans la structure de production typique de l'économie suisse. De nombreuses branches de l'industrie helvétique fabriquent des produits de niche ou des produits de luxe, dont les processus techniques de fabrication sont complexes et coûteux. De tels produits bénéficient souvent d'un marketing qui met l'accent sur le fameux «*Swiss made*» et s'adresse ainsi à une catégorie de consommateurs disposant d'un certain pouvoir d'achat, pour ne pas dire qu'il vise une clientèle financièrement privilégiée. La complexité des processus de fabrication et la mise à profit d'un certain label (image) de la Suisse, pourraient alors rendre plus délicates les délocalisations à l'étranger, notamment dans les pays à bas salaires. La complexité des processus de production et la sélection de standards de production élevés, pourrait impliquer des besoins de contrôles de l'ensemble du processus de production. Par ailleurs, des pans entiers de l'industrie helvétique sont à très forte intensité capitaliste et à faible intensité de travail, ce qui rend à nouveau moins opportunes les possibilités de délocalisation à l'étranger, dans les pays à plus bas salaires.

La stabilité des quotes-parts de la valeur ajoutée dans la production pourrait ainsi finalement illustrer la forte spécialisation de l'industrie suisse dans le domaine des produits chers et issus de processus de fabrication coûteux, complexes et très exigeants. Par ailleurs, les données disponibles ne remontent malheureusement pas assez dans le temps pour rendre compte des grandes restructurations que l'économie suisse a peut-être déjà connue avant les années 90 et à travers desquelles, de nombreuses branches ont dû passer.

Quelques exemples anecdotiques

Pour étayer l'hypothèse selon laquelle l'industrie helvétique s'est spécialisée dans les produits à très haute valeur ajoutée et dont les processus de production sont fort complexes, et que les délocalisations sont difficiles, on peut tirer quelques exemples du passé. L'industrie horlogère a déjà tenté dans le passé des formes d'*outsourcing* à l'étranger. Ces tentatives n'ont toutefois pas été couvertes de succès, notamment en raison de certaines normes techniques de tolérance de fabrication, qui semblent très difficiles à respecter.

Dans l'industrie chimique et pharmaceutique, les processus de production se sont éloignés depuis longtemps des produits de masse, pour se concentrer sur des médicaments à très forte valeur ajoutée. La baisse ou la disparition de production de vitamines par exemple, au profit de la fabrication de vaccins ou d'antibiotiques, ou d'autres médicaments très spécialisés pour le cancer ou le sida, pourraient limiter également les possibilités d'*outsourcing*¹⁶.

Dans l'industrie textile, qui fut autrefois le moteur de l'industrialisation en Suisse comme en Angleterre, et où il a fallu assurer pendant longtemps une production de masse, le processus de spécialisation a commencé il y a plusieurs décennies. La Suisse ne serait plus compétitive, dans ce domaine, si elle n'avait pas recherché une très haute spécialisation et la concentration sur certains produits de niche. Le textile suisse est désormais devenu une industrie de haute technologie dont la production dépasse de loin celle de vêtement. Egalement dans un tel contexte, les possibilités d'importer toujours davantage de consommation intermédiaire semblent limitées.

Ces exemples anecdotiques illustrent que les possibilités d'*outsourcing* pour une économie comme la Suisse, spécialisée en très grande partie dans des produits de niche, pourraient être limitées. Cette situation expliquerait le niveau relativement élevé et très stable des quotes-parts de valeur ajoutée de l'industrie helvétique en comparaison internationale.

¹⁶ Dans ce domaine toutefois, les évolutions récentes (très forte progression des importations et des exportations depuis le passage au nouveau millénaire) pourraient nous réserver des surprises pour le futur.

Etant donné toutefois que l'économie suisse est principalement une économie de services (finances, santé, services aux entreprises, éducation, qui représentent plus de 70% de la valeur ajoutée totale de l'économie), ce sont bien les possibilités futures d'importations plus massives de consommation intermédiaire dans ces domaines d'activités qui dicteront, en grande partie, l'évolution des quotes-parts de valeur ajoutée totale de l'économie. Pour l'industrie également, la relative stabilité des quotes-parts de valeur ajoutée observée ces dernières années ne signifie pas obligatoirement que celles-ci resteront inchangées dans le futur, surtout si l'on admet qu'avec la poursuite du phénomène plus général de la mondialisation, les avantages comparatifs des diverses régions du monde peuvent évoluer.

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA), 2004, *Basarökonomie Deutschland?* (Wirtschaftsanalysen Nr. 4),

<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen,did=43372.html>

IW Consult GmbH (Institut der deutschen Wirtschaft, Köln), 2005; *Export schafft Wertschöpfung! Deutschland ist im internationalen Vergleich keine Basarökonomie*, http://www.iwkoeln.de/data/pdf/content/st0505_industrie_studie2.pdf

Sinn H.W., 2004; *The Dilemma of Globalisation: A German Perspective*, *Économie Internationale*, 100, 111-120