

LA MENACE DU PATRIOTISME INDUSTRIEL

PIERRE
THEROUX
@TC.TC



Après avoir déménagé leur production dans des pays émergents, bon nombre de fabricants américains et européens la rapatrient ou songent à le faire. Une question de coûts et de logistique, accentuée par les invitantes aides financières offertes dans des pays comme les États-Unis et la France, qui brandissent le drapeau du patriotisme industriel. Résultat: d'autres pertes d'emplois manufacturiers sont à prévoir au Québec.

Qu'ont en commun le fabricant de frisbees Wham O, le concepteur de cadenas Master Lock, le producteur de glacières Coleman et le fabricant d'écouteurs Sleek Audio? Ces entreprises ont récemment rapatrié sur le territoire américain leur production de la Chine. Une tendance au repli manufacturier observée dans quelques pays occidentaux, principalement les États-Unis, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

Chez nos voisins du Sud, un sondage réalisé en début d'année par le Massachusetts Institute of Technology (MIT) indique que 58,1% des

entreprises manufacturières américaines songent à rapatrier une partie ou la totalité de leur production. Le mouvement est tel qu'une étude du Boston Consulting Group (BCG), publiée en janvier et intitulée «Made in America, again», annonce une renaissance industrielle aux États-Unis.

«L'avantage chinois s'estompe, tandis que les entreprises américaines redécouvrent les avantages d'une production locale», indique l'étude qui prévoit que ce phénomène s'accroîtra au cours des cinq prochaines années.

L'organisme estime que les entreprises choisiront de garder en Chine la fabrication de produits de masse ou de ceux destinés aux marchés asiatiques. Elles rapatrieront leur production consacrée au marché nord-américain. D'autant que la hausse de l'automatisation et de la productivité des entreprises américaines permet de rattraper en partie les coûts du travail manuel des usines chinoises.

«Les entreprises doivent maintenant y réfléchir à deux fois avant de délocaliser leur production», dit Louis Duhamel, associé de la firme Deloitte, qui vient de publier une

933

Nombre de filiales étrangères

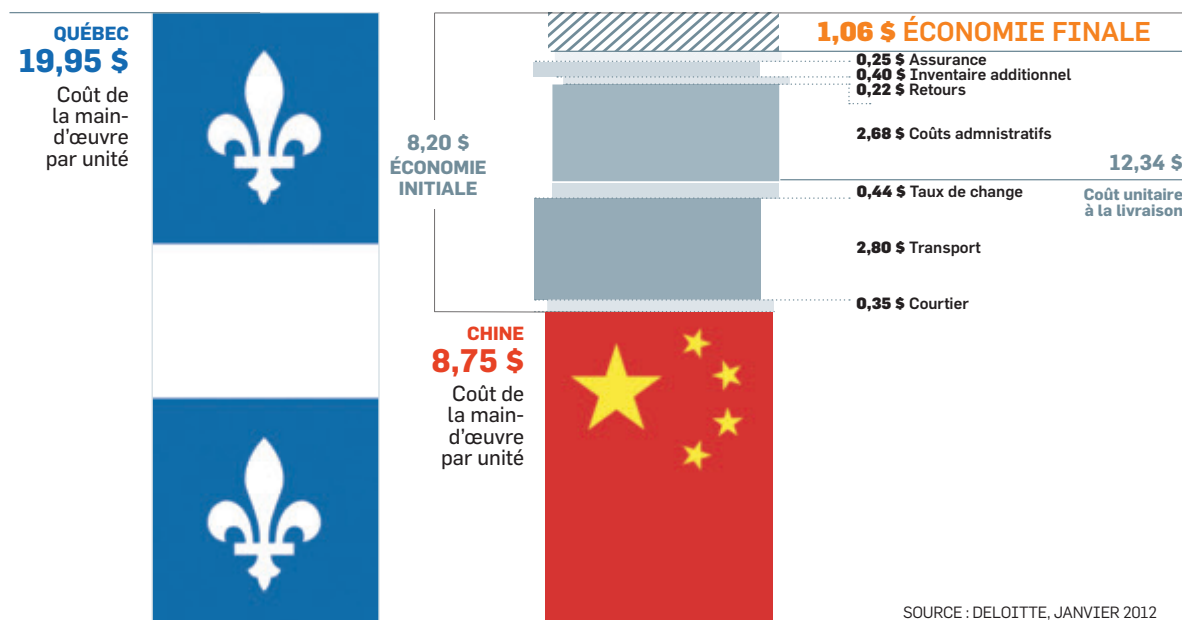
du secteur manufacturier au Québec.

Elles emploient 80 971 personnes.

SOURCES: DJN AND BRADSTREET, MDELE

L'économie réalisée sur les salaires en Chine est grugée par les autres coûts

Comparaison des coûts en Chine et au Québec sur un exemple d'analyse de 10 000 unités produites



SOURCE: DELOITTE, JANVIER 2012



58,1%

Pourcentage des entreprises américaines qui songent à rapatrier leurs activités manufacturières

Source : Massachusetts Institute of Technology

► vaste étude sur l'avenir de l'industrie manufacturière au Québec.

Hausse marquée des coûts

Au début des années 2000, la décision de s'installer en Chine et dans un autre pays émergent était évidente pour certaines industries. L'abondance d'une main-d'œuvre ouvrière bon marché a attiré nombre d'entreprises manufacturières, qui sont allées y construire des usines ou y trouver des fournisseurs.

Mais cet avantage s'effrite. En Chine, les salaires grimpent de près de 20% par année depuis 2005 selon le BCG, qui estime qu'ils continueront sur cette lancée pour atteindre le taux horaire de 6,31\$ US d'ici 2015 dans les provinces à haute production manufacturière, comme Shanghai, Zhejiang et Jiangsu. De plus, il y a eu, ces dernières années en Chine, une hausse marquée des coûts de transport et d'énergie, l'appréciation du yuan et une forte augmentation du prix de l'immobilier industriel et des terrains, sans oublier les risques liés à la qualité des produits, aux délais de livraison ou encore au piratage de la technologie, note l'étude du BCG.

Par exemple, le prix moyen des terrains industriels en Chine s'élève à 10,22\$ US le pied carré, avec des pointes entre 15\$ et 21\$ dans les régions de Nanjing, Shanghai et Shenzhen. Or, les prix varient entre 1,30\$ et 7,43\$ dans les états américains du Tennessee, de la Caroline du Nord et de l'Alabama.

L'institut de recherche allemand Fraunhofer, qui s'est intéressé à la question, note que «ceux qui ont

délocalisé n'avaient en vue que des réductions de coûts à court terme». La délocalisation vers l'Inde ou des pays du Sud-est asiatique ou d'Amérique latine pourrait à long terme se buter au même phénomène qu'en Chine, disent des observateurs.

Home, Sweet Home

La relocalisation se nourrit aussi des salaires moins élevés et des mesures incitatives financières qui ont cours dans certains États américains, notamment en Alabama et au Tennessee.

Dans son discours sur l'état de l'Union, en janvier, le président Obama a aussi fait du Made in USA le cœur de son projet de relance économique. Son programme An America Built To Last (Une Amérique construite pour durer) invite les multinationales américaines à rapatrier des emplois aux États-Unis.

Il est accompagné d'une série de mesures visant à récompenser les entreprises qui créent des emplois sur le sol américain ou cesseront de transférer des activités à l'étranger (crédit d'impôt), et à pénaliser celles qui délocalisent (suppression de leurs avantages fiscaux et création d'une taxe).

Des organisations américaines, comme Reshoring Initiative et l'Alliance for American Manufacturing, militent également en faveur du retour des emplois manufacturiers aux États-Unis.

La réindustrialisation est aussi à l'ordre du jour des candidats à l'élection présidentielle en France, où plusieurs entreprises reviennent également au pays. Comme le

concepteur et fabricant de systèmes de vidéosurveillance TEB qui, en janvier dernier, a rapatrié de Chine sa production de caméras robotisées. Les raisons invoquées: la qualité, l'efficacité et, surtout, le secret industriel. L'an dernier, la fonderie Loiselet a aussi rapatrié des activités implantées auparavant en Chine et en Inde. Cette décision découlait en grande partie d'un financement obtenu dans le cadre du programme d'aide à la réindustrialisation d'OSEO, l'équivalent français d'Investissement Québec.

Pendant ce temps au Québec

Rares sont les entreprises canadiennes ou québécoises qui ont emboîté le pas. Mais «on voit des entreprises qui reconsidèrent leurs modèles, qui étudient différents scénarios, pour rester compétitives», note Carl Gravel, directeur national, Expansion mondiale à la Banque de développement du Canada.

Il faut dire que «pour revenir, il faut être parti, et il n'y a pas eu de déménagements massifs de la production québécoise, très peu en fait», dit Pierre Lefebvre, associé de la firme Secor.

Le phénomène de relocalisation touche néanmoins le Québec. Mais dans le mauvais sens. La décision d'Electrolux de fermer son usine de l'Assomption pour déménager à Memphis et celle de Mabe, un autre fabricant d'électroménagers, de transférer aussi une partie de sa production au sud de la frontière illustrent le nouvel eldorado américain et laissent entrevoir d'autres pertes d'emploi.



« Même si nous n'étions pas en concurrence avec une main-d'œuvre étrangère à faible coût, le nombre d'emplois manufacturiers baisserait encore, parce que la chaîne d'assemblage a laissé sa place à des machines-outils contrôlées numériquement et à de la robotique. La fabrication est devenue high-tech. »

— Robert Reich, économiste, secrétaire du travail sous Bill Clinton

La région du Haut-Richelieu, en Montérégie, s'en inquiète. Elle regroupe une dizaine de filiales de sociétés américaines qui pourraient être tentées de répondre à l'appel du président Obama.

Le Conseil Économique du Haut-Richelieu souhaite d'ailleurs rencontrer leurs dirigeants pour faire le point.

« On veut connaître leur plan de match, savoir si on peut les accompagner pour s'assurer de garder des emplois s'ils envisageaient de partir », dit la directrice générale Sylvie Lacroix, qui entend aussi sensibiliser des organisations comme Investissement Québec et Emploi Québec.

Le gouvernement québécois doit-il pour autant bonifier ses avantages fiscaux en vue de garder des emplois manufacturiers?

« Ce ne serait pas une bonne idée. Il faut plutôt offrir des conditions d'affaires attrayantes et un contexte fiscal avantageux à toutes les entreprises, pas seulement à celles qui songent à partir ou à revenir », dit Simon Prévost, président de Manufacturiers et exportateurs du Québec.

« Il faut choisir ses batailles, répond Louis Duhamel, de Deloitte. Si le Québec, pour préserver des emplois, veut garder des entreprises à faible valeur ajoutée dont les décisions se prennent loin d'ici, il faudra alors rivaliser avec des États comme le Tennessee. Mais peut-être doit-on plutôt aider des entreprises à plus forte valeur ajoutée qui ont de meilleures chances de pérennité ? »

« Il est plus logique de produire localement »

— Harry Moser, fondateur et président de Reshoring Initiative

PAR FRANÇOIS NORMAND

LES AFFAIRES — Comment les entreprises qui rapatrient une partie de leur production aux États-Unis resteront-elles concurrentielles, pour continuer d'exporter, par exemple, en Europe ou en Asie ?

HARRY MOSER — Si l'on tient compte de tous les coûts (transport, énergie, rappels de produits défectueux, contrefaçons, etc.), fabriquer aux États-Unis est beaucoup

moins dispendieux qu'on ne le croit. Du reste, nous ne souhaitons pas que les entreprises américaines ferment leurs usines à l'étranger pour transférer la production sur le sol américain. Nous leur disons simplement que si elles veulent augmenter leur production pour accroître leurs ventes aux États-Unis, elles devraient investir ici. Et que si elles souhaitent vendre davantage de produits en Chine, elles devraient augmenter leur capacité de production dans ce pays. Même chose en Europe. C'est la clé

dans notre économie mondialisée: il faut produire localement pour des raisons économiques, mais aussi pour des raisons de développement durable. Le transport de marchandises émet beaucoup de gaz à effet de serre.

L.A. — Que faites-vous pour convaincre les entreprises de relocaliser une partie de leurs activités aux États-Unis ?

H.M. — *Primo*, nous faisons la promotion de la relocalisation avec des présentations, des articles, des entrevues à

la télé et des études de cas. *Secundo*, sur notre site Web (reshorennow.org), nous offrons un outil, le *Total Cost of Ownership Estimator*, qui permet aux entreprises de mieux évaluer leurs coûts. *Tertio*, nous faisons du lobbying, principalement auprès des grandes entreprises et de leurs fournisseurs, du gouvernement américain, des milieux universitaires et des consommateurs.

L.A. — Quel est votre objectif à moyen et à long termes ?

H.M. — D'ici 5 à 10 ans, je souhaite ramener aux États-Unis un total de 3 millions d'emplois, dont un million dans le secteur manufacturier.

L.A. — Pourquoi avez-vous fondé la Reshoring Initiative, en 2010 ?

H.M. — Avant tout, pour des raisons d'intérêt national. Les États-Unis ont perdu une foule d'emplois manufacturiers depuis quelques années. Il faut stopper cette saignée! J'ai le temps de mener ce combat: je suis retraité de l'entreprise GF Agie-

Charmilles, un manufacturier de machines et de moules industriels, dont j'étais le président. J'ai aussi créé l'organisme pour des raisons personnelles. Comme plusieurs membres de ma famille, j'ai travaillé à l'usine de machines à coudre Singer, à Elizabeth, au New Jersey. Or, au milieu des années 1970, elle a fermé ses portes pour délocaliser toute sa production dans des pays à faible coût de main-d'œuvre. C'a été un choc. Cette blessure ne s'est jamais complètement cicatrisée... ■