

La Tribune – août 2008.

Par Gilles Guillaume

PARIS (Reuters) –

Les propos d'Adidas se disant prêt à réduire sa production en Chine car les salaires y seraient devenus trop élevés ont laissé plutôt perplexes les économistes, pour qui le succès du Made in China a encore de beaux jours devant lui.

Mais la force d'attraction que la capacité de production *low cost* chinoise constitue pour les entreprises étrangères semble un peu moins grande qu'avant, l'inévitable rattrapage salarial s'effectuant plus rapidement que prévu. De surcroît, la flambée des coûts du transport conduit certains entrepreneurs à réfléchir à deux fois à une délocalisation à l'autre bout du monde.

« Une boucle prix-salaires s'est mise en place, l'avantage de la Chine en matière de coûts est un peu moins significatif », commente Alexandre Vincent, économiste chez BNP Paribas. *« Et si l'économie chinoise demeure encore très attractive, c'est une question de dynamique. Les entreprises ne regardent pas seulement à l'instant T, mais elle songent aussi à ce qu'il leur en coûtera dans un ou deux ans. »*

Adidas réalise la moitié de sa production de chaussures de sport en Chine et Herbert Hainer, président du directoire de l'équipementier sportif allemand, s'en est pris le mois dernier aux salaires *« qui sont fixés par le gouvernement chinois »*.

A Shenzhen, qui constitue une sorte d'étalon, le salaire minimum a été augmenté plusieurs fois pour passer de 245 yuans en 1992 à 1 000 yuans (93 euros) aujourd'hui. Les montants varient beaucoup d'une zone à l'autre et selon les catégories professionnelles, mais les hausses sont presque toujours à deux chiffres.

« La tendance est claire, les exportations chinoises montent vite en gamme », souligne de son côté Jean-Charles Sambor, économiste de TCW, filiale de SGAM (Société générale Asset Management). *« La part des exportations chinoises à faible valeur ajoutée commence à décroître, celle des exportations high tech augmente, et conformément à la loi de l'offre et de la demande, les salaires suivent, même si l'on part de très bas »*.

« C'est difficile à gérer socialement », précise-t-il. *« Car il est évident que les exportations à plus faible valeur ajoutée créent davantage d'emplois pour les personnes peu qualifiées. »*

Coût du travail mais aussi – et surtout – du fret

Adidas ne songe pas pour autant à rapatrier sa production en Allemagne pour la rapprocher du siège du groupe, toujours dans sa Bavière natale. Si Hainer évoque l'Europe de l'Est dans son interview-choc au *WirtschaftsWoche*, il dit regarder surtout du côté de l'Inde, du Vietnam, du Cambodge et du Laos.

Selon le Bureau national chinois des statistiques, un salarié citadin en Chine peut désormais prétendre toucher jusqu'à 200 euros par mois, contre un salaire mensuel moyen de 50 euros au Vietnam voire de 20 euros au Bangladesh.

« Ce nouveau décalage bénéficie surtout aux autres pays d'Asie du Sud-Est, mais aussi au Mexique, à certains pays d'Europe de l'Est, ou d'Afrique du Nord dont on prédisait il y a encore peu la disparition du secteur textile », poursuit Sambor.

« On assiste aussi à des relocalisations à l'intérieur même de la Chine, des régions côtières vers l'intérieur du pays », ajoute Vincent. Car si les pôles urbains de la côte chinoise perdent une partie de leur compétitivité, l'immense population rurale vit toujours avec moins de 40 euros par mois.

La flambée du brut a aussi refroidi l'engouement pour le transfert d'activités sur le sol chinois. Si le déficit commercial américain avec la Chine aurait coûté aux États-Unis 2,3 millions d'emplois entre 2001 et 2007, certaines entreprises américaines font maintenant le chemin à l'envers. Carol Gregg, designer de meubles, a cessé d'exporter du bois vers une usine en Chine pour réimporter ensuite des produits finis, la hausse des tarifs du fret ayant rendu ce choix *« vraiment ridicule »*.

Le géant Ikea a quant à lui ouvert cette année sa première usine aux États-Unis, rappelant que *« dans le métier de l'ameublement, le poste le plus onéreux reste le transport. »*

L'inflation des salaires en Chine peut aussi constituer une nouvelle aubaine pour les entreprises étrangères, et Hainer ne s'y est pas trompé: s'il compte de moins en moins sur la population ouvrière chinoise, il cible en revanche plus que jamais les citadins chinois qui se multiplient.

"Plutôt qu'un départ définitif, il s'agit souvent d'un rééquilibrage. La Chine a occupé une situation de quasi monopole sur nombre de segments, il est temps maintenant pour les grands industriels de diversifier leurs risques", conclut Sambor. *« Les grandes déclarations de PDG sont aussi politiques, elles*

traduisent une volonté de reprendre en main les négociations en brandissant le spectre de la délocalisation hors de Chine. »

Les propos d'Hainer ont d'autant plus surpris qu'à la veille des JO de Pékin, plusieurs grandes marques d'articles de sport, dont Adidas, ont constitué un groupe de travail avec les syndicats et les ONG afin d'encourager l'organisation syndicale, la négociation collective et le dialogue social chez leurs fournisseurs, notamment chinois.