

**Cahiers des Alternatives – n°5 – Septembre 2004**

# **La Face cachée du jouet**

**Natacha Wilbeaux**



Cette publication est réalisée avec l'appui de la DGCD



---

*Septembre 2004*

*Dépot Légal: D/4307/2004/6 - Editeur responsable: Erik Rydberg*

*GRESEA (Groupe de Recherche pour une Stratégie économique alternative)*

*11 Rue Royale, 1000 Bruxelles, Belgique - Tél. 32.2/219.70.76 – Fax: 32.2/219.64.86 - Site: [www.gresea.be](http://www.gresea.be) - Email: [gresea@skynet.be](mailto:gresea@skynet.be) -*

*N° TVA: 420-806-886 - CB: 001-1232188-73*

## Sommaire

<b>1. Cela nous concerne tous.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Grand angle.....</b>	<b>7</b>
<b>3. Rôle des sociétés transnationales dans le Tiers monde.....</b>	<b>8</b>
<b>4. Pourquoi il faut s'intéresser à l'impact des décisions économiques des multinationales sur le Sud ? .....</b>	<b>10</b>
<b>5. Made in Tiers monde, c'est jouer gagnant ? .....</b>	<b>11</b>
<b>6. Multinationales : l'acte d'accusation.....</b>	<b>13</b>
<b>7. Le big business du jouet, c'est qui pour faire quoi ? .....</b>	<b>14</b>
<b>8. L'Eldorado chinois .....</b>	<b>17</b>
<b>9. Quel intérêt pour la Chine ? Voyez le catalogue... ..</b>	<b>19</b>
<b>10. La Chine recapitalisée, avant et après.....</b>	<b>25</b>
<b>11. Les codes de conduite, c'est mode.....</b>	<b>26</b>
<b>12. Est-ce un développement durable de l'emploi ? .....</b>	<b>28</b>
<b>13. Derrière la façade du copyright .....</b>	<b>32</b>
<b>14. L'enjeu est aussi culturel et environnemental .....</b>	<b>34</b>
<b>15. En guise de conclusion .....</b>	<b>36</b>
<b>16. Glossaire .....</b>	<b>37</b>
<b>17. Bibliographie.....</b>	<b>39</b>



# 1. Cela nous concerne tous

Le Gresea est membre de la campagne Vêtements Propres depuis l'origine de celle-ci. C'est dans le cadre de la plate-forme belge francophone que le Gresea a appuyé, par une première étude sur la filière du jouet en 2002<sup>1</sup>, l'action « Non merci Saint Nicolas ». Cette première ébauche nous a encouragé à poursuivre nos investigations afin de mieux comprendre les tenants et aboutissants du secteur ainsi qu'à partager les informations mais aussi les interrogations avec les membres de la campagne ainsi qu'avec chacun d'entre vous, consommateur potentiel.

## **Mais la campagne « Vêtements Propres » qu'est-ce que c'est ?**

La campagne « Vêtements Propres » n'est pas une campagne de boycott ni une campagne protectionniste à l'égard des pays du Sud.

Son objectif est d'amener les distributeurs et les marques à respecter un code de conduite basé sur les conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail, exigeant aussi le respect d'un revenu minimum vital et qui soit contrôlé par un organisme indépendant.

Le défi est d'améliorer les conditions de travail, pas de supprimer l'emploi ou de légitimer des délocalisations.

Ce sont des dizaines de milliers de citoyens, des centaines d'organisations qui ont adhéré à la démarche de la campagne «Vêtements Propres» et ce, dans 11 pays européens.

La plate-forme belge francophone de la campagne est composée de manière pluraliste par des organisations de consommateurs, d'organisations de femmes, d'organisations d'éducation permanente, d'Ong de développement dont les magasins du Monde-Oxfam, Oxfam-Solidarité, Solidarité Socialiste et d'organisations de travailleurs que sont la FGTB et la CSC.

L'engagement de la campagne s'est, dans un premier temps, porté sur l'industrie textile pour ensuite se concentrer sur celle du jouet. Le textile restant toutefois un domaine privilégié de la campagne.

Pourquoi avoir abordé le secteur du jouet ?

Il y a dix ans Kader, puis Zhily, deux usines de jouets installées en Thaïlande et dans la zone économique spéciale de Shenzhen, en Chine, disparaissaient dans les flammes. 276 travailleurs y perdaient la vie. Plus de 570 étaient blessés. L'enquête révélera que les issues des bâtiments et dortoirs étaient fermées à clé. Ces usines appartenaient toutes deux à des sociétés de HongKong, Zhily produisait pour le compte de la société italienne Chicco.

Suite à ces événements, s'est créé un mouvement international de solidarité entre organisations européennes et asiatiques qui n'a eu de cesse de dénoncer la précarité des conditions de travail et la violation des droits fondamentaux des travailleurs dans l'industrie du jouet.

Par son action « Non merci Saint Nicolas », la campagne « Vêtements Propres » a emboîté le pas de ce mouvement. En 2002, des dizaines de milliers de consommateurs adressaient une carte de campagne aux quatre principaux distributeurs belges de jouets, Carrefour Belgique, Cora, Maxi Toys et Colruyt/Dreamland. Ils les interpellaient sur leurs pratiques d'achats, demandant à ces distributeurs qu'ils garantissent que les prix qu'ils pratiquent, les délais de livraison qu'ils exigent permettent effectivement une rémunération correcte des travailleurs des usines et une durée de travail non excessive durant la saison haute, de juin à octobre.

---

<sup>1</sup> Le titre de cette étude générique a été réutilisée pour cette brochure.

L'année suivante, un questionnaire a été transmis à 62 entreprises belges du secteur. Le peu de réponses récoltées montrent toutefois qu'il n'y a pas de réelles connections entre les politiques de qualité sociale et les pratiques d'achat. Elles montrent que les distributeurs ont une vision de leur responsabilité sociale limitée à leurs filières directes d'approvisionnement qui sont très minoritaires par rapport aux produits de marques ou de gros fournisseurs. Le numéro un mondial de la distribution de jouets, Toys R US a toutefois accepté d'allonger ses délais de livraison. Elle reconnaît de la sorte que des délais de livraison très courts font peser sur les conditions de travail de fortes contraintes.

Quelles sont les revendications de la campagne auprès des distributeurs ?

En matière de pratiques d'achats, la campagne Vêtements Propres demande aux distributeurs belges de tenir compte globalement des implications du respect des engagements éthiques dans les pratiques d'achats (délais de livraison et prix) :

- ❑ En dégageant lors des audits, des informations susceptibles d'évaluer l'adéquation des pratiques d'achats et d'éventuellement dégager un plan correctif les concernant en matière de délais de livraison, de prix, d'externalisation des coûts, etc ;
- ❑ En arrêtant de recourir à des pratiques d'achats telles que les enchères inversées sur internet qui privilégient des relations commerciales de très courte durée et exacerbent la pression sur les prix et les délais de livraison ;
- ❑ En mettant un frein volontairement ou à travers une éventuelle régulation publique à la guerre des prix entre distributeurs qui est à la source d'une pression déraisonnable sur les prix aux producteurs.

En matière de code de conduite, la campagne demande aux distributeurs belges d'être attentifs aux points suivants :

- ❑ La nécessaire harmonisation des codes de conduite et la prise en compte de l'ensemble des droits fondamentaux des travailleurs ;
- ❑ La mise en place de systèmes permettant la participation des travailleurs au monitoring (procédures de plaintes, etc.) ;
- ❑ L'information et l'éducation des travailleurs des unités de production en collaboration avec les organismes qui les représentent ;
- ❑ Le partage des efforts entre toutes les entreprises parties prenantes, entre autres en modifiant des pratiques d'achats qui iraient à l'encontre des objectifs assignés à la responsabilité sociale ;
- ❑ La transparence vis-à-vis de toutes les parties prenantes, y compris les consommateurs sur base d'une vérification indépendante.

Le Gresea est en parfait accord avec cette démarche mais souhaite, toutefois, aller plus loin que l'aspect social de la problématique. Le Gresea a la volonté de comprendre, aussi, les impacts économiques des multinationales du jouet sur le territoire de pays en développement. Lorsque nous achetons un jouet Made in China, nous n'«interventions» pas seulement dans le système social mondial, mais aussi dans la redéfinition de ses modes de production. C'est l'objet de cette étude.

## 2. Grand angle

Les entreprises multinationales sont, de par leur présence et activités dans les pays en développement, régulièrement mises en cause.

Quelle que soit notre opinion, il est incontestable qu'elles exercent une influence extrêmement importante, notamment sur un plan économique, dans les pays hôtes.

De nombreuses questions peuvent et doivent être posées. Ces entreprises apportent-elles à ces pays l'autonomie ou une dépendance économique accrue ? Peuvent-elles répondre aux besoins de développement de ces pays ? Comment les différentes stratégies des entreprises influencent-elles les économies des pays en développement ? Ou encore quels sont les impacts, tant positifs que négatifs, qu'exercent les entreprises sur la région où elles s'implantent ? Et comment concilier les intérêts des uns et des autres ? Pour ceux-ci, il s'agira de maximiser leurs bénéfices, pour ceux-là d'augmenter les emplois, d'accroître la quantité de devises étrangères, de doper la croissance.

Les multinationales, pour la plupart occidentales, représentent près des deux tiers du commerce mondial. Elles dominent les investissements étrangers directs qui se sont accrus dans les pays en développement mais ceux-ci restent concentrés puisque les deux tiers sont acheminés vers l'Asie. Les multinationales se ruent particulièrement sur la Chine avec la ferme intention de s'approprier d'importantes parts de marché et d'y réaliser de confortables profits.

Les jouets sont non seulement des sujets de divertissement, mais ils sont également l'objet d'un marché d'une très haute importance économique.

Parti de l'entreprise familiale, le monde du jouet s'est aujourd'hui transformé et est dominé par les multinationales.

Il nous a semblé intéressant, dans le prolongement de la démarche menée par la campagne « Vêtements Propres » dans le cadre de « Non merci Saint Nicolas », de tenter de mieux connaître le contexte dans lequel le jouet est rendu possible et quelle est l'influence de ce contexte sur le développement de la Chine qui est le premier fabricant sur le marché mondial.

Nous nous sommes confrontés, dans cette étude, à de nombreuses limites. L'une de celles-ci réside dans les sources d'informations souvent trop générales et peu nombreuses sur le thème spécifique du jouet. Mais aussi à la difficulté d'approcher les principaux acteurs du champ investigué peu loquaces lorsqu'il s'est agi de nous fournir des pistes de compréhension. Il nous a également, et malheureusement, été impossible d'effectuer des enquêtes de terrain qui nous aurait permis d'intégrer de manière plus systématique la voix du Sud.

Face à ces différentes contraintes, cette étude consiste essentiellement en une première approche de la filière, excessivement complexe, du jouet.

### 3. Rôle des sociétés transnationales dans le Tiers monde

Les entreprises marquent leur présence sous trois formes :

- ✓ La sous-traitance. Les grandes entreprises, plutôt que de réaliser l'ensemble des opérations, délèguent à de petites entreprises certaines activités. Les normes imposées par ces grandes entreprises concernent notamment la qualité du produit, les délais de livraison mais aussi et surtout le prix du bien sous-traité. Etant entendu que l'entreprise n'a intérêt à sous-traiter que si elle peut acheter les marchandises à un prix inférieur au coût qu'elle devrait supporter si elle les produisait elle-même. Ce prix réduit signifie pour les entreprises sous-traitantes de devoir se contenter d'un revenu très faible qui se reflète essentiellement sur le coût horaire des travailleurs.
- ✓ L'investissement direct à l'étranger<sup>2</sup>. Celui-ci peut se faire comme un investissement direct. Il s'agit alors de l'établissement d'une filiale de la maison mère dans le pays d'accueil. L'IDE peut également prendre la forme d'une fusion ou d'une reprise ( la maison-mère fusionne avec une entreprise du pays d'accueil ou la reprend) ou encore comme une joint-venture. Dans ce dernier cas, l'entreprise du pays d'origine participe, conjointement avec une entreprise du pays d'accueil, à la création d'une nouvelle entreprise.
- ✓ La délocalisation. Elle peut présenter différentes formes. Une étude de l'OCDE<sup>3</sup> distingue :
  1. La délocalisation « brutale » correspondant à la disparition pure et simple d'unités de production dans le pays d' « envoi » et à la suppression d'emplois. Cette forme de délocalisation ne représenterait, toujours selon cette étude, que 8% des investissements directs étrangers.
  2. La délocalisation avec expansion se caractérisant par le maintien des unités existantes et l'implantation de nouvelles unités à l'étranger.
  3. La délocalisation par diversification se traduisant par la création de nouveaux produits et donc de nouvelles unités de production ou de services venant compléter les unités de production des pays d' « origine ».

---

<sup>2</sup> D'après le FMI, un IDE ne signifie pas nécessairement qu'un investissement effectif ait bel et bien été réalisé, comme on le comprend communément, ni même qu'un accroissement en volume des IDE implique nécessairement que des dépenses aient été faites pour augmenter les stocks d'usine ou l'équipement dans des entreprises ou dans des pays. Par exemple, on comptabilise les ressources obtenues de l'extérieur, par une filiale située dans un pays récepteur, à partir de la provenance du capital, mais on ne s'intéresse pas à la manière dont ces fonds sont utilisés. De cette façon, une entreprise satellite d'une maison mère, située dans un autre pays, peut recevoir des ressources financières destinées à l'acquisition d'une autre entreprise ou d'une partie de celle-ci ; fusionner avec une autre entité ou encore diriger ces fonds vers d'autres objectifs financiers, sans qu'aucune de ces opérations n'ait engendré de nouvelles capacités productives ou de nouveaux services. Néanmoins ces opérations seront perçues par les pays récepteurs comme de nouvelles entrées d'IDE. Mario L. Fernandez Font « Les investissements directs étrangers, les entreprises transnationales et la mondialisation », in Alternatives Sud Vol. IX, (2002) 1, CETRI, L'Harmattan, Louvain-La-Neuve.

<sup>3</sup> Charles P. Oman, Douglas H Brooks et Colm Foy (sous la direction de) « Investir en Asie », OCDE, Paris, 1997.



Ces formes génèrent évidemment des avantages économiques et financiers pour l'entreprise et influencent la structure et le fonctionnement des secteurs économiques des pays où la présence des entreprises s'exerce.

Les pays, comme la Chine, nouvellement convertis à l'économie de marché proposent une série de mesures attractives afin de capter les investissements d'entreprises étrangères.

Ceux-ci se concentrent sur deux secteurs : le premier est celui des industries à haute valeur ajoutée telles que l'automobile, les médicaments, les produits chimiques et la micro électronique. Le deuxième est celui des industries dont les produits sont destinés à l'exportation, intensives en main d'œuvre telles que les chaussures, les vêtements, mais surtout le jouet qui nous préoccupe au premier chef.

## **4. Pourquoi il faut s'intéresser à l'impact des décisions économiques des multinationales sur le Sud ?**

Une première raison réside dans l'importance du chiffre d'affaires des multinationales qui, régulièrement, est comparé au Produit Intérieur Brut (PIB) des pays en développement dans lesquels les multinationales s'installent.

Deuxièmement, les multinationales influencent le commerce extérieur et la balance des paiements. Elles sont d'importants exportateurs et importateurs à la fois dans les pays d'origine et les pays hôtes. Elles exercent donc une influence déterminante sur un plan économique. Nous ne pouvons non plus ignorer les impacts politique, social et culturel que leur présence engendre. Aussi, il est habituel, dans nos associations, mais aussi au sein des pouvoirs publics, d'insister sur l'aspect uniquement social des choses notamment sur le respect des conditions de travail. Aspect, au demeurant, excessivement important mais qui exclut toutefois un certain nombre de données qui permettront peut-être d'envisager la problématique de la présence des multinationales dans le tiers monde sous un autre jour.

Notre objet est également de conscientiser les consommateurs qui détiennent en leurs mains un pouvoir non négligeable eu égard à ces multinationales qui, finalement produisent pour que nous consommions. Ces informations que nous apportons, espérons-le, permettront à chacun d'entre nous de poser un acte d'achat en toute connaissance de cause ou à tout le moins d'interpeller ces producteurs sur les conditions dans lesquelles ont été réalisés leurs produits et avec quels effets sur le développement des régions d'implantation.

Dans ce cadre, pourquoi avoir choisi le secteur du jouet et plus spécifiquement dans le contexte chinois ?

Le marché du jouet est en constante progression. Il croît de 6 à 7% par an et pèse, au niveau mondial, 55 milliards de dollars en 2000 dont près de la moitié aux Etats-Unis.

La Chine est devenue le premier producteur mondial de jouets. Elle exporte 50% en volume de la production mondiale. Le secteur emploie 1,2 million de personnes. La province de Guangdong dans le Sud du pays compte entre 4000 et 6000 entreprises et totalise les trois quarts des exportations<sup>4</sup>.

Ces matériaux, à eux seuls, nous stimulent à tenter de comprendre comment a pu se créer une telle situation et avec quelles conséquences pour les populations concernées.

---

<sup>4</sup> [www.cfdt.fr](http://www.cfdt.fr)

## 5. Made in Tiers monde, c'est jouer gagnant ?

Les principaux arguments généralement avancés sont que :

- L'implantation d'une multinationale se traduit par l'entrée de capitaux dans le pays hôte. L'arrivée de capitaux à l'intérieur d'un pays améliore la balance de ce pays, amélioration équivalente à l'exportation de biens.
- Les multinationales transfèrent des technologies vers les pays hôtes par vente d'équipement, accord de licence, assistance technique, vente d'usines clés en main, sous-traitance, création d'une joint-venture et investissement direct étranger (IDE).
- Les multinationales créent des emplois.

Nous verrons que chacun de ces arguments peut être remis en cause ou, à tout le moins, tempéré. Nous renvoyons pour ce faire aux sections 9 et 12 qui développent chacun de ces thèmes.

Quels que soient les arguments pour ou contre, ce que nous pouvons constater d'emblée est que faire le choix de ce modèle de développement économique encourage la concurrence entre pays en développement pour attirer les investissements étrangers. Les producteurs de jouets de pays comme la Chine, HongKong, la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines, le Brésil, le Mexique, Taïwan, la Corée du Sud, Macao ou encore l'Indonésie<sup>5</sup> se battent pour obtenir des contrats de production<sup>6</sup> en proposant de meilleurs résultats en termes de coûts de production, de délais de livraison ou de qualité du produit.

Une étude de la CISL « Renaître de ses cendres » fait état de la rivalité qui oppose la Thaïlande à la Chine pour capter les investissements dans la production de jouets. Pour ce faire, la Thaïlande a créé un conseil d'investissements qui a mandat de stimuler l'industrie exportatrice en appuyant les investissements directs, les incitations fiscales et la suppression des taxes à l'importation pour les machines et les matières premières. Elle a de même établi plusieurs zones franches d'exportation.

Au sein d'un même pays, la concurrence est attisée entre régions. En 2002, le gouvernement central de la Chine, redoutant que la province du Guangdong soit trop chère (malgré des salaires déjà très faibles) sur le marché international, encourage les entreprises étrangères à investir plus à l'intérieur des terres, dans des zones où les salaires sont plus bas. Une fabricante australienne de jouets s'est félicitée de cette décision et fait produire désormais dans des usines situées plus au Nord et loin des grandes villes où, dit-elle, « la qualité est identique et les prix bien meilleur marché »<sup>7</sup>.

Diverses mesures bénéficiant aux investisseurs sont prises, à la fois par les pays récepteurs mais également par les pays émetteurs. Illustrons cela par deux exemples de mesures.

D'une part, la politique commerciale des Etats-Unis comporte des dispositions qui favorisent directement les investissements dans les pays en développement. La première de celles-ci permet l'importation en franchise des produits finis fabriqués à l'étranger à partir de composants d'origine américaine (sections 806.30 et 807 du code américain des tarifs douaniers). Elle constitue de la sorte un incitant à l'installation d'usines de montage à

---

<sup>5</sup> Tous pays disposant d'installations pour la production de jouets.

<sup>6</sup> Les principaux acheteurs des pays consommateurs signent des contrats de production avec les différentes fabriques en spécifiant les détails des jouets commandés, les délais de production, les délais de livraison ou de qualité du produit.

<sup>7</sup> Anita Chen « Les effets de la mondialisation sur les conditions de travail », in Problèmes économiques n°2819, juillet 2003.

l'étranger. Ce sont notamment et principalement les entreprises américaines du secteur du jouet qui en bénéficient.

D'autre part, la Chine, nouvellement convertie à l'économie de marché, a pris un certain nombre de mesures attractives pour attirer sur son territoire les entreprises. Elle crée dans le Sud du pays des zones de développement économiques où les entreprises étrangères qui s'y installent jouissent d'une fiscalité très favorable en matière d'impôts sur les bénéfices (dégrèvement total ou partiel les premières années puis plafonnement à 15%) ; de tarifications et d'avantages divers en matière d'accès aux matières premières et à l'énergie ; d'allègement en matière douanière.

La Chine justifie le recours à l'investissement étranger par divers motifs : pallier le manque de ressources en capital, acquérir des technologies nouvelles, développer de nouveaux produits, améliorer les équipements, la qualité et la compétitivité des produits de l'industrie chinoise, contribuer à la création de pôles de développement ayant un effet d'entraînement sur les provinces de l'intérieur, pratiquer une politique de substitution et créer une base pour l'exportation de produits chinois susceptible de générer des devises<sup>8</sup>. La section 9 nous apporte quelques éclaircissements sur les bénéfices réels que la Chine retire de ces investissements.

---

<sup>8</sup> Gipouloux F. « La Chine vers l'économie de marché ? La longue marche de l'après-Mao », Nathan, Luçon, 1993.

## 6. Multinationales : l'acte d'accusation

Les multinationales sont communément accusées d'être un instrument d'exploitation des pays pauvres par les riches et d'accroître la dépendance économique de ces pays par l'imposition d'une spécialisation étroite dans le cadre de la division internationale du travail. Les effets pervers de l'installation de multinationales dans un pays en développement peuvent en effet consister à favoriser l'implantation de certaines fonctions au détriment d'autres dévolues généralement aux pays industrialisés. Nous pensons ici à la recherche et développement par exemple. Le risque étant de limiter les compétences de ces pays d'accueil aux seules activités investies par les multinationales et « de développer de facto un marché du travail constitué en grande partie d'offres d'emplois limitées uniquement aux compétences des activités « retenues » par les entreprises acquéreuses »<sup>9</sup>.

Aussi, on les accuse d'intervenir directement dans la politique intérieure de différents pays pour protéger leurs intérêts. Ces entreprises peuvent en effet peser sur les décisions des pouvoirs publics dans les domaines économique et social pour que ceux-ci aillent dans le sens de leurs propres intérêts plutôt qu'en fonction de ceux des salariés et des citoyens des pays de la délocalisation.

Elles entraîneraient une uniformisation culturelle à l'échelle mondiale diffusant les goûts, la culture et les modes de consommation occidentaux dans tous les pays du monde détruisant par là même les cultures locales spécifiques.

Une multinationale, par son implantation, peut concurrencer la production des entreprises existantes et exercer de ce fait un effet négatif sur l'emploi.

La présence de filiales des multinationales est également à l'origine d'un écart de développement entre régions d'un même pays.

Un exemple : les zones économiques spéciales en Chine étaient des zones peu industrialisées qui ont bénéficié d'un afflux de capital étranger qui leur a donné la possibilité de développer une infrastructure et des capacités de production importantes. Des déséquilibres apparaissent donc entre ces zones côtières et les régions intérieures.

Il est également acquis que les industries créées par des investissements étrangers développent peu de liens avec le reste de l'économie et fournissent ainsi peu d'opportunités d'inciter une industrialisation locale dans d'autres branches que celle où s'effectue les investissements. Les autorités locales ne choisissant pas les secteurs dans lesquels se produiront ceux-ci, les investissements étrangers peuvent ainsi se faire au détriment des décisions nationales.

Les multinationales entretiennent le maintien d'une main d'œuvre bon marché.

La position d'un pays comme la Chine risquerait en effet de se trouver menacée en cas de disparition de son avantage comparatif. Afin d'éviter que les flux de capitaux ne tarissent, les autorités chinoises sont donc amenées à éviter coûte que coûte que cet avantage ne disparaisse. Tandis que le nombre de chômeurs augmente, le gouvernement chinois aspire à ce que des sociétés étrangères s'installent sur son territoire et créent des emplois. Pour ce faire, il est prêt à fermer les yeux sur les infractions à sa propre législation du travail, les encourage même en limitant notamment le droit de syndicalisation.

---

<sup>9</sup> Nacer Gasmi et Gilles Grolleau « Les risques d'effets pervers des opérations de délocalisation. Humanisme et entreprise », in Problèmes Economiques, n°2798, 26 février 2003.

## 7. Le big business du jouet, c'est qui pour faire quoi ?

Après avoir brossé à grands traits l'implication des multinationales dans les pays en développement, nous abordons dans cette section plus spécifiquement les acteurs proprement dits du secteur. Il s'agit de définir qui sont ces multinationales du jouet que l'on qualifie de donneurs d'ordre, avec qui travaillent-elles, quelles stratégies suivent-elles et avec quelles implications.

C'est à partir des années 70 que les entreprises de jouets commencent à fusionner pour faire face à la concurrence internationale. L'on passe alors des entreprises familiales à la domination des multinationales.

L'industrie du jouet est donc aujourd'hui représentée, prioritairement, par des sociétés implantées mondialement telles que Hasbro, Lego, Sega, Nintendo, Mattel, etc. Faisons un peu mieux connaissance avec ce dernier, leader du marché.

Mattel, groupe américain est depuis 1994 le premier fabricant mondial de jouets. Il domine notamment le marché de la poupée-mannequin avec Barbie créée en 1959. La vente mondiale annuelle de Barbie rapporte à Mattel approximativement 1,5 milliard de dollars. Grâce à une forte croissance de ses ventes et une politique d'acquisition d'entreprises, son chiffre d'affaires augmente rapidement. Son seul budget de publicité est équivalent au chiffre d'affaires des plus grosses sociétés françaises.

Mattel est notamment présent en Chine, HongKong, Inde, Indonésie, Japon, Corée, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Singapour, Taiwan, Thaïlande, Brésil, Argentine, Colombie, Porto-Rico, Venezuela, Mexique, etc.

Plus de 300 sous-traitants en Chine du Sud travaillent pour Mattel. Si l'un de ceux-ci n'accepte pas les conditions du géant américain, il est alors facile pour celui-ci de transférer sa commande vers un autre fournisseur. A Guangdong, Mattel possède cinq unités d'où sortent les poupées Barbie, Diva Starz ou les personnages de Harry Potter.

Il existe toutefois encore des Petites et Moyennes Industries, dont le marché est plutôt national avec un chiffre d'affaires de l'ordre de quelques dizaines de millions d'euros et de bons chiffres à l'exportation. Il s'agit de Superjouet, Smoby, etc.

Un troisième groupe s'apparente à l'artisanat et comprend de petites sociétés au chiffre d'affaires de quelques millions d'euros qui se spécialisent sur une niche restreinte.

Tentons de cerner les différents acteurs de la filière et leurs rôles respectifs.

L'industrie internationale du jouet est l'exemple type d'une chaîne de production dominée par les acheteurs dans laquelle les réseaux de production sont décentralisés. Le pouvoir reste aux mains des distributeurs et des compagnies de commerce. Elle est organisée de manière hiérarchique avec au sommet, les grands acheteurs et les grands distributeurs pour lesquels le design et la marque sont les principaux atouts, y compris bien sûr la commercialisation pour ce qui concerne les distributeurs.

Lorsque l'on descend dans la hiérarchie, on trouve les compagnies de HongKong qui agissent comme intermédiaires entre les multinationales et les usines de jouets.

Quelle est la place de HongKong dans ce circuit ?

Depuis les années 40, HongKong joue un rôle très important. Il est tout d'abord une plateforme d'exportation pour progressivement devenir dans les années 80, fabricant d'équipement

d'origine (OEM) pour les importateurs d'Outre-Mer ou encore intermédiaire entre les fabricants locaux et les acheteurs d'Outre-mer. Dans les années 90, HongKong tient surtout le rôle de ré-exportateur de jouets fabriqués en Chine. « En 1998, les licences et les contrats de fabrication pour les fabricants d'Outre-Mer, normalement pour les spécifications de production et les designs de produits fournis par les acheteurs comptaient pour 70% du total des exportations domestiques de jouets. Les acheteurs américains comptaient pour 51% des exportations de HongKong au cours des dix premiers mois de 1995 »<sup>10</sup>.

Aujourd'hui, la gestion, le design, la recherche et le développement, la commercialisation, le contrôle de qualité, le financement et généralement le transport se déroulent à HongKong.

Les compagnies chinoises produisent des jouets, le plus souvent, sur la base de contrats de sous-traitance gérés par des entrepreneurs basés à HongKong qui, non contents de leur rôle d'intermédiaires gèrent aussi parfois leur propre compagnie de fabrication en Chine et sont les protagonistes primordiaux du conseil des jouets de HongKong (the HongKong Toys Council), principale association du secteur.

Quelles sont les stratégies des donneurs d'ordre ?

Selon les marques, les modalités de production peuvent quelque peu différer. Ainsi, Mattel dispose dans une large mesure de ses propres sites de production. Hasbro fait en revanche systématiquement appel à la sous-traitance. Bandai et Tomy sont dans une position intermédiaire. Le tout sous-traitance est la stratégie d'acteurs comme Disney ou McDonald's (pour les jouets offerts avec les menus enfants).

Entreprises sous-traitantes et commanditaires sont liés par des accords dont les plus courants sont les accords OEM (Original Equipment Manufacturing). Ceux-ci consistent à fabriquer un produit sous licence et à le commercialiser sous sa propre marque.

On estime à 45% les ventes de produits de l'industrie du jouet fabriqués sous licence. Les commanditaires spécifient les détails des jouets commandés, les délais de production, les modalités de paiement et les obligations des fournisseurs .

Dans ce cadre, les multinationales n'assument aucun risque lié à la production et économisent sur les coûts de main d'œuvre et d'investissements en installations, matériel, infrastructures et compétences techniques.

Il est également loisible aux fabricants d'opérer par le biais de producteurs de design d'origine (Original Design Manufacturer, ODM) en produisant sur la base de dessins fournis par l'acheteur, tout en partageant le prix des machines et de l'investissement mais aussi les marchés, en vertu d'un accord avec l'acheteur.

Les donneurs d'ordre qui considèrent la production proprement dite exclusivement sous l'angle du coût optent pour des stratégies d'implantation et de délocalisation étroitement dépendant des niveaux de salaires et des contraintes sociales. Ainsi que des types de jouets : si la production est facilement automatisable, ce qui est par exemple le cas des jeux de société, elle peut éventuellement se maintenir en Europe ou en Amérique du Nord. De même, les objets volumineux (jeux d'extérieur, porteurs ou cuisinières de poupées) doivent continuer à être produits à des distances raisonnables du client final. Inversement, la production de jouets de petite taille qui exigent beaucoup de main d'œuvre –les poupées Barbie par exemple- est délocalisée.

---

<sup>10</sup> Francis Snyder « Gouverner la mondialisation économique : pluralisme juridique mondial et droit européen », in Droit et société, n°54, 2003.

Pour l'essentiel, la fabrication de jeux et jouets réclame un grand nombre d'opérations réalisées à la main et peu automatisables. L'industrie du jouet est donc, de fait, une industrie intensive en main-d'œuvre non qualifiée. L'essentiel de la production de Mattel, notamment, est réalisée dans des pays à bas salaire, en Chine par exemple. Une minute de salaire d'un ouvrier en France équivaut à la rémunération d'une heure d'une ouvrière chinoise<sup>11</sup>.

Alors que les phases de conception et de commercialisation concentrent l'essentiel des moyens financiers. Mattel dépense ainsi 200 millions de dollars par année en recherche-développement<sup>12</sup>.

Dans ce contexte, comment savoir exactement qui fait quoi ?

Il est excessivement difficile, voire impossible, d'établir la filière de fabrication d'un jouet. Cela s'explique, d'une part, par le nombre extrêmement élevé d'ateliers de production qui se livrent une concurrence sans merci dont les principaux bénéficiaires sont les donneurs d'ordre qui parviennent de la sorte à réduire au maximum leurs coûts de production mais également de bénéficier d'une énorme flexibilité et de faire pression sur les contractants en termes de délais de production et de livraison.

D'autre part, lorsqu'un jouet présente la mention « Made in China », cela cache souvent le fait que d'autres pays assurent la fourniture de certains biens ou encore la conception.

Francis Snyder établit le découpage pour la poupée Barbie. « Dans la production des Barbie, la Chine fournit l'espace de production, la main-d'œuvre et l'électricité, de même que le coton pour les vêtements. Cela dissimule cependant le fait que le Japon fournit le nylon pour les cheveux et l'Arabie Saoudite le pétrole, que Taiwan raffine le pétrole en éthylène afin de faire des boulettes de plastique pour le corps, et enfin que le Japon, les Etats-Unis et l'Europe produisent la plupart des machines et des outils ; la majorité des produits les plus chers proviennent des Etats-Unis, du Japon ou de HongKong ; les Etats-Unis fournissent l'emballage en carton et le pigment pour la peinture ; HongKong apporte le système bancaire et d'assurance et s'occupe de la livraison des matières premières aux usines de la province de Guangdong au Sud de la Chine ainsi que de la collecte des produits finis et du transport maritime »<sup>13</sup>.

Ce produit qu'est la Barbie est donc le résultat d'une chaîne de production internationale dirigée par un acheteur américain.

---

<sup>11</sup> Gilles Brougère (sous la direction de) "Le jouet : valeurs et paradoxes d'un petit objet secret", collection Autrement, série Mutations, n°133, Paris, 1992.

<sup>12</sup> Philippe Moati "l'économie du jouet : 20 ans de bouleversement" in Gilles Brougère Op cit.

<sup>13</sup> Snyder, op cit.



## 8. L'Eldorado chinois

*« Pour le coût réduit de la main d'œuvre d'abord, pour sa flexibilité –les vrais syndicats sont inexistantes et enfin pour la qualification des travailleurs. L'économie chinoise bénéficie en cela d'un système d'enseignement calqué sur le modèle soviétique. Et puis, les ZES sont de véritables paradis fiscaux propres à attirer les investisseurs. Aujourd'hui, les sociétés étrangères implantées en Chine sont des filiales à 100% »<sup>14</sup>.*

Plus de la moitié des jouets sont fabriqués en Chine, plus spécifiquement dans les provinces du Sud qui abritent des zones de développement économiques spéciales. On comptabilise entre 4000 à 6000 usines à jouets dans la seule province du Guangdong.

Les Investissements Directs Etrangers (IDE) à destination de la Chine connaissent un boom à partir de 1992 alors que la Chine accélère son processus d'ouverture vers l'extérieur. En 2002, la Chine est la première terre d'accueil des investissements internationaux. La Chine s'inspire des stratégies économiques suivies par ceux que l'on appelle les nouveaux pays industriels d'Asie dans les années 60 et 70, à savoir, une croissance accélérée des exportations, une spécialisation internationale dans les industries de main-d'œuvre et un rôle décisif des capitaux étrangers et des importations de technologies.

Les entreprises étrangères qui ont investi dans des industries exportatrices en Chine ont essentiellement pris part au commerce d'assemblage. 98% des exportations des sociétés à participation étrangère résulte de ce type d'opérations et elles sont à elles seules responsables d'environ la moitié de ce commerce<sup>15</sup>.

Parmi les 6000 fabricants de jouets en Chine, plus de 80% sont alimentés par des capitaux étrangers. Cinq d'entre eux se situent parmi le top 500 des chiffres d'affaires avec un volume de ventes atteignant chacun 120 millions de US\$<sup>16</sup>.

C'est à partir de 1978 que la Chine incite les multinationales à investir. La zone côtière est la principale bénéficiaire de cette stratégie. Elle concentre près de 90% des IDE. L'industrie du jouet y est aujourd'hui bien implantée. Elle profite d'une fiscalité très favorable en matière d'impôts sur les bénéfices, de tarifications et d'avantages divers en matière d'accès aux matières premières et à l'énergie, d'allègement en matière douanière.

Les investisseurs étrangers qui réinvestissent pour une période d'au moins 5 ans leur part des bénéfices réalisés en Chine par des entreprises à investissement étranger peuvent obtenir le remboursement à concurrence de 40%, du montant de l'impôt sur le revenu acquitté sur les bénéfices réinvestis. Si les capitaux réinvestis servent à financer la création ou l'expansion d'une entreprise tournée vers l'exportation ou d'une entreprise de haute technologie, l'impôt est remboursé en totalité. Ces dispositions ne s'appliquent pas aux entreprises chinoises. En réalité, la charge fiscale effective qui pèse sur les entreprises est de 24% environ pour les entreprises chinoises et de 14,6% environ pour les entreprises à investissement étranger<sup>17</sup>. Cette mesure tente plus que probablement à remédier au rapatriement des profits que met en lumière l'étude de Guisinger et McNulty.

---

<sup>14</sup> Cité in Patrick Van Campenhout, « L'autre syndrome chinois », La Libre entreprise, 25 octobre 2003.

<sup>15</sup> Françoise Lemoine « L'intégration de la Chine dans l'économie mondiale », in Revue tiers-monde t xxxvii, n°146.

<sup>16</sup> [www.gcbnet.com/members/toys/indusniews.html](http://www.gcbnet.com/members/toys/indusniews.html)

<sup>17</sup> « China in the world economy, the domestic policy challenges », OCDE, Paris, 2002

Guisinger et McNulty en 1996 ont mené une enquête auprès de dirigeants de quelques firmes transnationales américaines afin de trouver un certain nombre de facteurs clés ayant un impact sur la décision d'investissement dans un pays donné. Ils ont révélé que la transférabilité des devises et la convertibilité de la monnaie<sup>18</sup> étaient décisives, suivies de près par la stabilité politique. « Une entreprise multinationale a besoin de la convertibilité de la monnaie locale en devises étrangères afin de gérer ses propres échanges extérieurs entre la maison mère, sa filiale locale et les autres unités. Elle en a également besoin pour les importations de biens d'équipement, de matières premières ou de produits intermédiaires nécessaires pour la production locale. Cette convertibilité sert également pour rapatrier les dividendes, profits et autres royalties obtenus par cette même production locale »<sup>19</sup>.

D' autres facteurs étant le traitement national des étrangers et la stabilité macro-économique.

Résumons, les multinationales poursuivent les objectifs suivants :

- ✓ Produire à bas coût pour exporter ensuite, en profitant d'une main-d'œuvre abondante et bon marché
- ✓ Pénétrer un important marché domestique par sa taille. D'autant que le consommateur chinois préfère, aux produits fabriqués localement, les produits fabriqués par des entreprises étrangères pour des raisons de qualité.

En ce qui concerne le secteur du jouet, c'est principalement l'exploitation de la main-d'œuvre qui est recherchée.

L'indice d'avantage comparatif révélé (ACR) d'un groupe de produits est la part qu'occupe le groupe de produits dans les exportations totales d'une économie divisée par la part qu'occupe ce groupe de produits dans les exportations mondiales. Un indice d'ACR supérieur à 1 indique que le pays jouit d'un avantage comparatif en ce qui concerne un produit en particulier. Parmi les secteurs qui ont entraîné une hausse des indices d'ACR en Chine se trouve celui des jouets. Cela signifie que l'exportation à partir de la Chine de ces biens représente une part de plus en plus importante du pays dans les exportations mondiales.

*Source : « Incidences sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerces mises en œuvre en Chine », Winnie Lam, document de travail n°17, octobre 1997, Canada.*

---

<sup>18</sup> Le yuan est lié au dollar.

<sup>19</sup> Charles P. Oman et alii (sous la direction de) « investir en Asie », op cit.

## 9. Quel intérêt pour la Chine ? Voyez le catalogue...

La première précaution d'usage est d'attirer l'attention sur la très grande difficulté de pouvoir trancher le point de savoir si les entreprises multinationales améliorent ou non la position des pays en développement. Cette difficulté est liée à diverses raisons.

Premièrement, les stratégies des entreprises et les politiques des Etats interagissent les unes sur les autres à savoir que les décisions des entreprises de s'implanter dans une région est déterminée par le système économique et social de celle-ci et que les politiques des Etats sont de plus en plus influencées par les stratégies globales des entreprises.

Deuxièmement, on se trouve dans l'impossibilité de distinguer les effets directs des effets indirects des entreprises. Par exemple, il est possible de comptabiliser l'emploi des firmes étrangères dans un pays donné, mais pas celui qui est induit chez les fournisseurs, les sous-traitants ou les distributeurs de ses produits. Et surtout, il n'est pas d'outils facilement utilisables qui nous permettraient d'évaluer ce qui se serait passé en l'absence des entreprises multinationales.

La Chine est devenue le premier pays d'accueil des investissements étrangers directs dans le monde. Près de la moitié des échanges commerciaux chinois est le fait d'entreprises à capitaux étrangers (capitaux entièrement ou partiellement étrangers) qui importent des biens à transformer en profitant d'une main-d'œuvre bon marché puis les réexportent cette transformation une fois effectuée. Viennent ensuite les entreprises chinoises qui ont des contrats de sous-traitance avec des partenaires extérieurs. La Chine reste très largement cantonnée aux compétences liées aux activités économiques investies par les entreprises étrangères. En résulte un manque de diversification qui expose le pays à une forte dépendance à l'égard de ces entreprises.

L'ensemble des opérations d'assemblage et de sous-traitance avec des partenaires étrangers assure 60% des exportations de jouets<sup>20</sup>. Pour la Chine, l'avantage réside dans « la création d'emplois, dans la formation de la main-d'œuvre, dans une diffusion progressive des techniques de production et des modes de gestion ». Ces secteurs ne nécessitent toutefois pas d'équipements de haute technologie non plus qu'une main-d'œuvre particulièrement qualifiée. On retrouve donc ici le partage traditionnel entre le monde dit développé qui se concentre sur des activités à forte valeur ajoutée et les pays dits en développement qui voient leurs activités limitées à celles de faible valeur ajoutée.

Rappelons-nous que la division internationale du travail entre pays dominés et dominants a connu certaines transformations dans les années 60. L'on est passé à une division traditionnelle entre les pays dominés qui exportent des matières premières minières et agricoles vers les pays dominants et qui en importent des produits industriels à une division où certains pays dominés exportent eux-mêmes divers produits industriels en échange d'autres produits industriels incorporant surtout du travail non qualifié alors que les pays dominants se réservent la production de biens et services plus sophistiqués, faisant davantage appel à une main-d'œuvre qualifiée.

C'est une stratégie de rationalisation de la production. L'entreprise arbitre entre les pays hôtes potentiels en fonction de leurs avantages comparés pour chaque opération de production. Une des conséquences en est la perte d'autonomie et la déstructuration partielle des systèmes productifs nationaux, dont certaines industries passent dans la sphère de décision des multinationales. Une autre conséquence est la flexibilité accrue de localisation des multinationales ce qui entraîne des délocalisations et des relocalisations de filiales, redoutées

---

<sup>20</sup> Françoise lemoine « La nouvelle économie chinoise, La Découverte, paris, 1994.

par les pays qui les subissent. Dès que, dans un pays, les bénéfices de la multinationale n'atteignent plus un seuil minimal, elle part sans se soucier des conséquences sur l'économie locale.

D'autant que si une multinationale décide de délocaliser, d'autres entreprises se voient dans l'obligation de le faire également afin de rester concurrentielles dans le cadre d'une concurrence oligopolistique. La division internationale du travail est donc largement organisée par les multinationales qui façonnent à leur profit la structure productive des pays du Sud.

Une relocalisation peut, de la même façon, s'effectuer vers le pays d'origine ou un pays tiers et résulte le plus souvent d'erreur d'appréciation en termes d'avantages liés à la main d'œuvre, mais aussi par crainte du piratage ou d'exigence de flexibilité. Par exemple, en France, le fabricant de jouets Moby a relocalisé en Bretagne une chaîne de fabrication de jouets qui avait été délocalisée en Chine. Des relocalisations seraient également en cours chez Nathan.

La Chine s'est spécialisée dans les stades intensifs en travail. Deux facteurs lui ont permis d'acquiescer cette position dans la division internationale des processus productifs :

- Une politique qui a favorisé les activités internationales d'assemblage. Les produits intermédiaires importés pour être réexportés après transformation ont bénéficié d'une exemption de droits de douane. « Ce traitement privilégié par rapport aux importations « ordinaires », soumises au régime douanier normal, a assuré aux industries extraverties un degré élevé de protection effective. Celles-ci assurent plus de la moitié des exportations chinoises »<sup>21</sup> ;
- La stratégie des firmes qui ont délocalisé en Chine les stades de production intensifs en main d'œuvre. Les filiales d'entreprises étrangères dominent ces échanges : elles réalisent en 1999 plus des deux tiers du commerce d'assemblage de la Chine. Une grande part des échanges extérieurs chinois correspond ainsi à du commerce intrafirme, les maisons mères approvisionnant en intrants leurs filiales installées en Chine.

## **Les impacts des politiques menées par les multinationales**

### **La spécialisation**

La segmentation dans le processus de production débouche sur une forme de spécialisation avec une gamme unique d'activités telle que l'assemblage qui caractérise le secteur du jouet et qui empêche l'évolution des ressources locales vers des industries ou des occupations plus valorisantes. Cela peut se traduire par un blocage des capacités de développement des industries locales. Les stratégies adoptées par les industriels du jouet peuvent être qualifiées de stratégies de ressource seeking qui consistent en des investissements destinés à l'exploitation d'une main d'œuvre non qualifiée dont la disponibilité est clairement le principal avantage local qu'offre le pays récepteur. Ce type d'investissement s'oriente généralement vers l'exportation et fonctionne comme des enclaves dans les pays récepteurs. Il établit en effet de faibles liens avec l'économie locale, leur principale contribution étant les flux engendrés par l'exportation.

---

<sup>21</sup> Lemoine F. et Unal-Kesenci D « Industries extraverties : dépendance ou rattrapage technologique ? », in Problèmes économiques, n°2780, 16 octobre 2002.

Une diffusion industrialisante est beaucoup plus difficile à réaliser « si les activités implantées sur le territoire national ne présentent entre elles aucune articulation parce que celle-ci ne s'organise qu'au niveau transnational, à l'intérieur de l'espace de firmes multinationales. La politique de large ouverture à l'investissement direct étranger peut conduire à une spécialisation sectorielle de l'économie nationale qui ne participe plus à l'amélioration de sa compétitivité »<sup>22</sup>.

La solution pour la Chine, afin de progresser au sein de la hiérarchie mondiale, serait, selon Jean-Louis Pin, « de freiner ce genre d'activités, ce qui n'est guère facile encore aujourd'hui. Les entreprises (chinoises ou étrangères) n'y sont guères prêtes, en raison des avantages tirés (souplesse, faible apport en capital, etc.). Les activités de sous-traitance et assemblage contribuent à 85-90% des exportations des IDE »<sup>23</sup>.

## La croissance

Il est difficile d'établir une corrélation claire entre le degré de pénétration des investissements directs étrangers et le rythme de croissance des économies nationales. Wladimir Andreff<sup>24</sup> constate que les pays en développement qui attirent le plus les IDE ont eu en moyenne un taux de croissance élevé de leur PNB. C'est le cas pour la Chine. Cette remarque appelle toutefois des nuances. Si l'économie chinoise a en effet connu une forte croissance, Han Deqian estime que celle-ci est « perçue uniquement dans les domaines de l'investissement étranger direct et de l'import-export, ce qui a, en même temps contribué à comprimer l'espace de marché des industries nationales et aggravé la crise économique interne »<sup>25</sup>.

Jacques-Chai Chomthongdi explique aussi que « même quand ils parviennent à attirer les investisseurs, les pays du Sud n'en tirent parfois aucun bénéfice quand les capitaux, les matières premières et les technologies sont importées, les profits ne restent pas dans le pays d'accueil, ils sont en grande partie rapatriés vers le siège des entreprises multinationales. Ce type d'investissements crée alors des îlots, ne contribuant pas au développement de l'économie dans son ensemble »<sup>26</sup>. C'est ce qui semble se passer pour la Chine où la logique de développement économique adoptée par les autorités marginalise certaines régions qui ne disposent pas d'avantages justifiant l'accueil d'investissements et qui de la sorte connaît un appauvrissement réel. La Chine doit en effet faire face à un développement économique déséquilibré.

L'activité des zones économiques spéciales a un impact très marqué sur les disparités régionales au sein de la Chine. La province du Guangdong connaît un taux de croissance très largement supérieur au taux national moyen durant les quinze dernières années. Les disparités de revenus sont devenues flagrantes ce qui nourrit un fort ressentiment dans les régions intérieures à l'égard des ZES ce qui s'est traduit par de véritables « guerres commerciales ». Ainsi, en 1990, la province de Hunan essaya de vendre du riz au Guangdong à un prix largement supérieur au prix du marché.

---

<sup>22</sup> Delapierre et Ali « Les firmes multinationales. Des entreprises au cœur d'industries mondialisées », Vuibert, Paris, 1995.

<sup>23</sup> Jean-Louis Pin « L'ouverture économique de la Chine (1978-1999). Au profit de qui ? », La Documentation française, Paris, 1999.

<sup>24</sup> Wladimir Andreff « Les multinationales globales », La découverte, Paris, 1995.

<sup>25</sup> Han Deqian « Les avantages et les désavantages de l'accession de la Chine à l'OMC et débats connexes », 27 juin 2001, document accessible sur le site [www.urfig.org](http://www.urfig.org).

<sup>26</sup> Carole Crabbé et Isabelle Delforge « Jouets de la mondialisation. Dans le monde désenchanté de Walt Disney ».

De surcroît, de nombreuses études montrent que la croissance chinoise est de moins en moins créatrice d'emplois. Avec une croissance de 8,8%, l'emploi a augmenté de 1,1% en 1997. Les chiffres sont respectivement de 7,8% et 0,5% pour 1998 et de 7,8% et moins de 0,4 pour 1999. On n'aurait créé que 3,75 millions de nouveaux emplois en 1998 et 3 millions en 1999. L'emploi dans les entreprises à capitaux étrangers ne progresse pas non plus<sup>27</sup>.

## Les migrations

Les disparités de richesses entraînent également des flux massifs d'émigration des provinces de l'intérieur vers les provinces côtières avec les éventuels risques socio-économiques que peut entraîner une telle migration. On estime à 60 millions le nombre de travailleurs journaliers passant d'une ville à une autre<sup>28</sup>. Et ce, malgré le système des permis de résidence (hukou<sup>29</sup>) qui limite la mobilité géographique des travailleurs migrants et permet de réguler les déplacements des travailleurs au gré des besoins : on les fait venir lorsqu'on a besoin d'eux et on les renvoie vers les campagnes lorsqu'ils sont en surnombre ou qu'on ne peut plus les accueillir<sup>30</sup>. Ce sont donc les entreprises, les principales bénéficiaires de cette migration car, en l'absence de Hukou urbain, les migrants ne disposent d'aucune marge de négociation. Ils sont prêts à accepter des salaires très faibles sans aucune couverture sociale. Illustrons ceci par les propos de Pierre Haski : « La bourse de l'emploi de Chengdu, la capitale de Sichuan, dans l'ouest du pays (...). Lorsqu'un employeur potentiel pénètre dans l'enceinte de cette ancienne usine désaffectée, à la périphérie de cette ville en pleine transformation, 3000 paires d'yeux se fixent sur lui, des hommes et quelques femmes, assis à même le sol avec, posée devant eux, une feuille soigneusement calligraphiée sur laquelle sont inscrits leurs corps de métier et leur expérience. L'employeur fait son choix, pose deux ou trois questions, et fixe ses conditions : difficile de négocier quoi que ce soit lorsque des centaines de candidats se pressent près de vous, prêts à accepter des conditions inférieures si vous refusez le poste. La détresse de ces migrants qui ont laissé leur famille dans le village et ne peuvent pas revenir sans avoir gagné quelques yuans, fait de ce lieu un marché aux esclaves modernes plutôt qu'une structure sociale réglementée. L'Etat, ici comme ailleurs, a démissionné, et, au nom d'une économie de marché adoptée dans sa version Far West : le laisser-faire régit ces rapports de force inégaux... »<sup>31</sup>.

## La concurrence entre entreprises

Le développement d'un secteur extraverti a eu peu d'effets d'entraînement direct sur le reste de l'économie chinoise, « que ce soit en amont puisqu'il fait essentiellement appel à des produits importés ou en aval puisqu'il exerce peu de pression concurrentielle sur les producteurs desservant le marché intérieur ». S'il existe toutefois une compétition entre entreprises, c'est bien celle qui existe entre les multiples petites entreprises asiatiques, le plus souvent sous-traitantes des multinationales, qui exercent une pression excessivement forte sur les prix et les entreprises artisanales de pays comme le Mexique, où l'on trouve la plus grande variété et quantité de jouets fabriqués à la main. « Le plastique est sur le point de faire disparaître cette tradition. Il est moins cher et plus attrayant. Barbie est la grande ennemie de

---

<sup>27</sup> Jean-Louis Rocca « L'évolution de la crise du travail dans la Chine urbaine », les études du CERI, n°14, avril 1996.

<sup>28</sup> Jean-Jacques Boillot et Nicolas Michelon « Le triangle de la Chine du Sud et de Taïwan. D'une zone de maquiladoras à un pôle économique intégré », in Perspectives chinoises, n°59, mai-juin 2000.

<sup>29</sup> Passeport intérieur introduit à l'époque maoïste qui forçait les immigrants à rester dans leur lieu d'origine.

<sup>30</sup> Anita Chen « Les effets de la mondialisation sur les conditions de travail », in Problèmes économiques n°2819, juillet 2003.

<sup>31</sup> Pierre Haski « Le coût de la modernisation », in Revue des deux mondes, octobre-novembre 2003.

Lupe<sup>32</sup>. Les Chinois nous font une concurrence déloyale, très forte, parce que beaucoup de jouets entrent dans le pays en contrebande »<sup>33</sup> se plaint un artisan mexicain créateur de poupées.

### **Le rapatriement des profits**

Le fait que les investissements soient étrangers se traduit par des transferts de revenus sous la forme soit de rapatriements des profits ou de paiement de redevances, soit encore sous la forme de rapatriement d'une partie des rémunérations de leurs cadres expatriés. Ce transfert d'une partie de l'excédent échappe donc au processus d'accumulation du capital au sein du système, freine l'élargissement de la base industrielle et, à terme, dépasse les apports en investissements initiaux des investissements étrangers.

Comme le souligne Georges Maxcy, « l'investissement direct à l'étranger a presque toujours un effet négatif sur la balance des paiements du pays d'accueil, à long terme, du simple fait des flux financiers qu'il suppose entre les sociétés mères et leurs filiales »<sup>34</sup>.

### **L'importation de biens intermédiaires**

L'impact sur le solde des opérations courantes et sur la balance commerciale, de l'amélioration des résultats à l'exportation que permet l'investissement direct axé sur les exportations n'est pas aussi simple que le laisse supposer la seule analyse des exportations. En effet, d'après une étude de l'OCDE « bon nombre des principales entreprises étrangères à vocation exportatrice implantées dans les zones franches pour l'industrie d'exportation à travers l'Asie du Sud-Est et ailleurs sont fortement tributaires de l'importation de biens intermédiaires ». Dans le secteur du jouet, les apports locaux semblent en réalité très faibles et freinent donc les effets d'entraînement sur le reste de l'économie. D'autant que les matériaux ou composants à assembler ou transformer puis exportés sont exemptés de droits de douane à l'importation. Les équipements importés par les entreprises de sous-traitance ou les IDE au titre de l'investissement direct sous forme de machines et équipements sont également exonérés.

### **L'endettement**

Les entreprises à capitaux étrangers jouent un rôle non négligeable dans l'endettement puisqu'elles reçoivent 23% des emprunts commerciaux dès 1987 et, contribuent à 9% de la dette totale fin 1992<sup>35</sup>. L'explication tient en ce qu'une partie importante des IDE est financée par l'emprunt. Cela renforce la capacité des multinationales à accaparer les meilleures possibilités d'investissement dans les pays d'accueil.

### **Le développement scientifique et technique**

L'industrie du jouet ne participe pas au développement scientifique et technique de la Chine, la fabrication étant standardisée. La société mère conservant de toute façon la complète maîtrise de la technologie. Les technologies utilisées dans les filiales correspondant à des pans

---

<sup>32</sup> Archétype du jouet traditionnel mexicain.

<sup>33</sup> Joaquim Ibarz, « Poupées de carton contre poupées de plastique. Lupita, l'anti-Barbie mexicaine », in *Courrier International*, n°693, 12-18 février 2004.

<sup>34</sup> Descamps E et Descamps B. « Les sociétés multinationales. Pouvoirs et contre-pouvoirs », *Chronique sociale*, Lyon, 1985.

<sup>35</sup> Pin J-L, *Op cit.*

particuliers de leur activité industrielle. Elles couvrent des domaines d'application extrêmement étroits et donc peu transférables à d'autres domaines. De manière plus générale, la spécialisation verticale des tâches à l'intérieur de la firme multinationale fait que la technologie est conçue et mise au point dans le pays d'origine de la firme et que seules les procédures de fabrication soient transmises aux filiales de production. Les compétences de conception, et donc la capacité à produire de nouvelles connaissances, ne sont pas transférées et restent ainsi hors d'atteinte du pays d'implantation de peur notamment de renforcer des concurrents potentiels à long terme. Les entreprises utilisent surtout les technologies, la conception et le matériel des investisseurs étrangers pour produire des jouets.

La concurrence avec les groupes étrangers peut également réduire le potentiel scientifique et technique du pays. Cette situation peut encore être aggravée par l'émigration d'ingénieurs et techniciens supérieurs attirés par de meilleures conditions de travail, de meilleurs salaires alors qu'ils peuvent trouver des débouchés adaptés à leur formation au sein de leur économie nationale.



## 10. La Chine recapitalisée, avant et après

Avant les réformes entamées il y a plus de deux décennies, l'industrie chinoise se limitait pour l'essentiel à quelques industries lourdes, exigeantes en énergie et en investissements et à quelques grandes entreprises contrôlées par le parti. A cela, venaient s'ajouter des ateliers privés de faible dimension.

L'édification d'une industrie lourde était sensée communiquer son impulsion à l'ensemble de l'économie. Or, cette stratégie se révèle surtout très faiblement créatrice d'emplois. Les économistes chinois s'aperçoivent qu'un million de yuans investis dans les industries lourdes créent, en 1985, 92 emplois alors que la même somme en crée 257 dans les industries légères<sup>36</sup>.

On invoque alors le recours à l'investissement étranger pour « pallier au manque de ressources en capital, acquérir des technologies nouvelles, développer de nouveaux produits, améliorer les équipements, la qualité et la compétitivité des produits de l'industrie chinoise, contribuer à la création de pôles de développement ayant un effet d'entraînement sur les provinces de l'intérieur et pratiquer une politique de substitution d'importation et enfin, créer une base pour l'exportation de produits chinois susceptibles de générer des devises ».

L'industrie légère connaît alors une progression plus rapide que l'industrie lourde. Mais surtout on assigne aux régions côtières une spécialisation dans les industries modernes, les biens de consommation durables, les nouvelles technologies et les industries exportatrices, alors que le centre et l'ouest du pays doivent privilégier l'exploitation des ressources naturelles, agricoles et les industries lourdes. Le choix de privilégier les industries légères se répercute sur la structure des importations de biens d'équipement, puisque leur poids relatif a quasi doublé en 1982-1986. Il est passé de 8,4% à 16,6%<sup>37</sup>.

Depuis le début des années 80, la législation chinoise sur les zones économiques spéciales influence la concentration des moyens de production. La plupart des usines de jouets en Chine se situent dans la ZES de Shenzhen. Les lois locales sur les investissements directs étrangers prévoient des joint-ventures sino-étrangères, des entreprises complètement étrangères et des joint-ventures contractuelles.

Les entreprises à capitaux étrangers sont de trois types :

- les entreprises à capitaux mixtes sont des sociétés à responsabilité limitée dans lesquelles les partenaires chinois et étrangers investissent et opèrent conjointement en partageant les profits, les pertes et les risques
- les entreprises en coopération peuvent impliquer un partenaire étranger qui apporte de la technologie et du capital mais avec des rendements prédéterminés, négociés à l'avance. Le partenaire chinois fournit généralement la terre, les matériaux, la force de travail et les principaux bâtiments
- les entreprises à capitaux exclusivement étrangers

<sup>36</sup> Alban Bervas « La Chine. Nouvelle frontière de l'Asie », Editions Marketing, Paris, 1995.

<sup>37</sup> Jean-Louis Pin « L'ouverture économique de la Chine (1978-1999), au profit de qui ? », La Documentation française, Paris, 1999.

## 11. Les codes de conduite, c'est mode...

Face aux abus de pouvoir des entreprises internationales qui mettent à mal le progrès social et l'activité économique, les syndicats, les grandes institutions internationales et les organisations non gouvernementales ont cherché à réglementer les activités des multinationales. L'un des moyens utilisés est le code de conduite. Celui-ci ne fait toutefois pas l'unanimité parmi ces différents acteurs, notamment parce qu'il est volontaire, non-contraignant. De nombreux textes argumentent sur les bien-fondés de cet outil. Notre objet, n'est pas ici de procéder à une analyse exhaustive mais de faire état de ce qui existe dans le secteur du jouet à ce niveau.

Les industriels du jouet se sont impliqués dans la démarche des codes de conduite. Ainsi, le conseil international de l'industrie du jouet (ICTI) publie un code de conduite pour l'ensemble du secteur.

Mattel a adopté son propre code en 2001. Celui-ci est censé être appliqué par toute personne et entité qui fabrique, assemble ou distribue un produit portant le logo Mattel.

Quels sont les principes déterminés par ce code<sup>38</sup> ?

Le code Mattel fixe à 16 ans l'âge minimum d'admission à l'emploi, prescrit des normes afin de garantir que les employés bénéficient sur leur lieu de travail, y compris en dehors des heures de travail lorsqu'ils dorment et mangent sur place, de conditions humaines acceptables, respectant leur santé et leur sécurité. Leurs droits à l'information, à la formation professionnelle, à la relation de travail établie, à la non-discrimination et au travail librement consenti et exercé sans contrainte physique ou mentale sont consacrés d'une manière globalement satisfaisante.

Le code Mattel pourrait être amélioré en prévoyant notamment une aide transitoire aux enfants qui ne peuvent continuer à travailler dans l'entreprise, une reconnaissance plus large du concept de discrimination, une interdiction d'obliger les travailleurs à laisser une caution en liquide ou leurs papiers d'identité chez l'employeur, une interdiction d'utilisation de gardes non justifiée par des raisons normales de sécurité, une définition plus précise de ce qu'il faut entendre par un salaire raisonnable, une interdiction de travailler au-delà d'un certain nombre déterminé d'heures par semaine et de prester plus d'un certain nombre d'heures supplémentaires, un système de protection contre l'incendie dans les dortoirs, des facilités pour les repas et autres pauses indépendamment de l'organisation d'une cantine, la garantie d'un système de ventilation et de sanitaires sur le lieu de travail. Une aide médicale urgente à disposition des employés ou encore le souci de la prévalence au personnel local.

A côté de ces prescriptions relatives à l'emploi et aux relations professionnelles, le code Mattel comprend également des prescriptions relatives à la protection de l'environnement, ce qui constitue une plus-value par rapport au code ICTI.

Pour le reste, on peut regretter que le code Mattel, tout comme celui du ICTI n'inscrive pas de préoccupation plus large, à l'instar de ce que proposent les principes directeurs de l'OCDE et, dans une moindre mesure les normes de la sous-commission de la promotion et de la protection des droits de l'Homme des Nations Unies<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> Etude comparative de 4 codes de conduite (Mattel, ICTI, Campagne Vêtements Propres, Principes directeurs de l'OCDE), Anne Graindorge, Gresea, 2003.

<sup>39</sup> La Sous-Commission est le plus principal organe subsidiaire de la Commission des droits de l'homme. Elle a été créée lors de la première session de la Commission en 1947. Elle est composée de 26 membres experts qui siègent à titre individuel et non en tant que représentants des Etats. Elle se réunit une fois par an pour une durée de trois semaines.

Les « principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales » sont des recommandations adressées par les gouvernements aux entreprises multinationales opérant ou dans ou originaires des pays adhérents (à savoir tous les pays membres de l'OCDE ainsi que l'Argentine, le Brésil et le Chili). Ils énoncent des principes et des normes volontaires de comportement responsable des entreprises dans des domaines variés tels que l'emploi et les relations professionnelles, les droits de l'Homme, l'environnement, la publication d'information, la concurrence, la fiscalité, ainsi que la science et la technologie. Ils constituent le seul code de portée générale et approuvé au niveau multilatéral que les gouvernements se sont engagés à favoriser. Ils visent à promouvoir la contribution positive des entreprises multinationales au progrès économique, environnemental et social. Les gouvernements adhérant à ces principes doivent établir des « points de contact nationaux » afin de les promouvoir, y compris auprès des investisseurs étrangers dans le pays et auprès de leurs nationaux investissant à l'étranger, ainsi que pour traiter les cas de violation présumée des principes.

La question demeure toutefois celle de l'utilité réelle des codes de conduite.

Francis Snyder cite une étude de cas effectuée en 1996 sur les codes de conduite des producteurs chinois de jouets qui concluait que le code ne fournissait pas une mise en œuvre effective des normes, manquait de refléter les standards internationaux de base en matière de droit du travail, en particulier en ce qui concerne la liberté d'association, et manquait d'un dispositif de contrôle indépendant<sup>40</sup>.

---

Sa mission principale est d'entreprendre des études sur les thèmes de travail de la Commission, à qui elle peut adresser des recommandations ; elle a aussi à s'acquitter de toute fonction que pourrait lui confier le Conseil Economique et Social ou la Commission. A l'instar de la Commission, elle peut créer des groupes de travail et faire désigner des experts sur les sujets qu'elle traite.

<sup>40</sup> Francis Snyder « Gouverner la mondialisation économique : pluralisme juridique mondial et droit européen », in *Droit et Société* n°54, 2003.

## 12. Est-ce un développement durable de l'emploi ?

Déterminer les impacts des multinationales en termes d'emploi est complexe dans la mesure où les effets peuvent être tour à tour directs et indirects, positifs et négatifs, variables en fonction du mode d'implantation, du secteur plus ou moins intense en travail, du degré de concurrence entre multinationales et firmes locales et, enfin, du degré d'ouverture du pays à l'investissement direct étranger.

Les délocalisations ont des conséquences négatives sur l'emploi dans les pays développés qui délocalisent au sens strict. Des licenciements se sont produits dans des secteurs d'activité à fort taux de main d'œuvre comme le jouet.

Carole Crabbé et Isabelle Delforge<sup>41</sup> estiment qu'au cours des dernières décennies, des dizaines de milliers de travailleurs en Europe et aux Etats-Unis ont perdu leur emploi parce que la production se déplace vers le Sud. Les pays en développement concentrent en effet actuellement près du quart des marchandises manufacturées destinées à l'exportation alors que cette proportion était de 11% au début des années 80.

Wladimir Andreff relève les principaux effets directs de l'IDE entrant sur l'emploi d'un pays hôte. Ils consistent, théoriquement, à

- ✓ Créer des emplois dans des activités en croissance et dans les bassins de chômage
- ✓ Verser des salaires plus élevés (pour une productivité plus élevée)
- ✓ Aggraver les disparités régionales d'emploi
- ✓ Réduire l'emploi par rationalisation de la production d'une firme locale préalablement acquise
- ✓ Mais les emplois conservés après rationalisation sont des emplois « sauvés » grâce à l'IDE dans ce pays, cela comparé à l'alternative qu'aurait constituée la faillite de la firme locale et le licenciement de tout le personnel.

Les effets indirects sont de

- ✓ Permettre la création d'emplois chez les clients et fournisseurs locaux de la multinationale
- ✓ Provoquer la destruction d'emplois en important les intrants ou en éliminant des fournisseurs locaux du marché.

L'IDE sortant a aussi des effets directs sur l'emploi du pays d'origine où il

- ✓ Crée ou maintient des emplois dans la multinationale mère pour fournir des biens ou services aux filiales étrangères et remplace du travail peu qualifié par du travail plus qualifié
- ✓ Délocalise ou exporte des emplois
- ✓ Abaisse les salaires des emplois maintenus en pays d'origine
- ✓ Détérioré les conditions du marché du travail

Ses effets indirects sont de

- ✓ Créer ou maintenir l'emploi des fournisseurs du pays d'origine qui livrent (exportent vers) les filiales étrangères de la multinationale
- ✓ Réduire les emplois et les salaires des firmes du pays d'origine qui fournissaient naguère les activités de la multinationale aujourd'hui délocalisées.

---

<sup>41</sup> Crabbé C. et Delforge I. « Jouets de la mondialisation. Dans le monde désenchanté de Walt Disney »

En Chine, l'emploi dans les entreprises à capitaux étrangers représente en 1998 20 millions de personnes, soit 11% des emplois non agricoles du pays et, si l'on y ajoute les emplois indirects créés par l'activité de ces entreprises, l'ensemble pourrait atteindre 30 millions. Le secteur du jouet emploierait en Chine 1,2 million de personnes<sup>42</sup>.

Les statistiques sur l'évolution de l'emploi dans les entreprises multinationales sont toutefois relativement rares pour les pays du Sud et notamment en Chine où l'emploi dans les entreprises étrangères est très variable car soumis aux décisions prises par les maisons mères à la lumière de leur situation sur le marché international mais aussi à la très faible présence syndicale libre. De surcroît, les statistiques chinoises sont considérées comme très peu fiables.

S'il est peu contestable que les industries de produits destinés à l'exportation et notamment celles du secteur du jouet ont créé des emplois, les salaires sont considérés comme trop faibles pour compenser les pertes d'emploi dans le secteur des industries à plus haute valeur ajoutée. D'après les estimations de Dupuy et Savary, pour chaque emploi créé par un investisseur étranger, 1,6 emploi supplémentaire est créé dans le reste de l'économie<sup>43</sup>.

En période de plein emploi, l'investissement étranger remplacerait simplement les emplois dans les entreprises nationales par des emplois dans les entreprises étrangères. En situation de chômage, les entreprises étrangères contribuent de la sorte à absorber une partie du réservoir de main-d'œuvre, mais ne compensent pas pour autant la totalité des pertes d'emplois dans l'industrie locale.

Sur les millions d'emplois créés dans les pays en développement par les investissements étrangers directs, nombreux sont ceux qui consistent simplement en des déplacements de travailleurs d'entreprises nationales.

D'après un rapport de la CNUCED sur les conséquences de l'accession de la Chine à l'OMC, « il est peu probable que les investissements étrangers directs entraînent la création d'un grand nombre d'emplois ; bien que leurs exportations représentent actuellement plus de 10% du PIB, les entreprises à capitaux étrangers emploient moins de 1% de la main-d'œuvre totale. Même si l'emploi dans les secteurs d'exportation dominés par ces entreprises doublait, cela ne permettrait d'absorber guère plus qu'une fraction de la main d'œuvre libérée dans d'autres secteurs de l'économie »<sup>44</sup>.

L'ONU observe également que « les multinationales adoptent parfois des stratégies « désinvoltes » à l'égard du travail en zone franche, proposant des emplois sans qualité ni stabilité à des femmes jeunes et sans qualification, et ne leur offrant pas de formation. » En effet, la main d'œuvre féminine et jeune des filiales de multinationales en PVD reçoit des salaires inférieurs (de 50% à 75%) à ceux de la main d'œuvre masculine, tolère mieux les tâches répétitives et est plus facile à embaucher et à licencier. Dans les zones franches, le droit de se syndiquer est extrêmement réduit, parfois inexistant. La durée hebdomadaire du travail y est couramment de 60 à 75 heures<sup>45</sup>.

Les entreprises ne sont évidemment pas incitées à améliorer la qualité de la main d'œuvre étant donné que le prix de celle-ci augmenterait en cas de plus grande qualification et que la principale raison de son implantation dans la région est la faible rémunération de sa main-d'œuvre. Une augmentation du pouvoir d'achat ne pouvant être, dans le cadre de l'entreprise

---

<sup>42</sup> Rydberg E. et Wilbeaux N. « La face cachée du jouet », Gresea, 2002.

<sup>43</sup> Cité in « Investissement direct étranger et développement économique. L'expérience de six économies émergentes », OCDE, Paris, 1998.

<sup>44</sup> Op cit. Crabbé C et Delforge I.

<sup>45</sup> Wladimir Andreff « Les multinationales globales », La Découverte, Paris, 1995.

du jouet, prise en considération puisque les produits fabriqués sont destinés à l'exportation. De même, les firmes qui investissent dans des pays à très faible niveau de salaire sont susceptibles de déplacer leurs installations à la recherche d'autres zones meilleur marché, lorsque les salaires locaux augmentent du fait même des activités des entreprises étrangères.

La Chine mise sur l'avantage comparatif que lui confère l'abondance et le coût bas de sa main-d'œuvre. Les salaires horaires chinois sont parmi les plus faibles du monde. Le coût du travail en Chine est estimé à 2 ou 3\$ par jour soit 10 fois moins qu'aux Etats-Unis<sup>46</sup>. Les ouvrières chinoises sont le plus souvent rémunérées à la pièce. Le salaire minimum<sup>47</sup> à Shenzhen, la ville de Chine où les salaires sont les plus élevés, est de seulement 42 dollars. Le salaire minimum exprimé en pourcentage du salaire moyen est le plus bas. Il représente moins de 30%<sup>48</sup>.

Si l'on prend en considération les heures supplémentaires illégales et les salaires non payés, une grande partie des travailleurs gagne moins que le salaire minimum légal. Ces chiffres reflètent une tendance qui inquiète : plus une région devient riche et plus elle a tendance à ne pas respecter les lois nationales sur le travail dans l'espoir de préserver son attrait auprès des investisseurs étrangers.

Si l'on considère les salaires chinois dans leur ensemble, les salaires dans les industries destinées à l'export, à l'exemple du secteur du jouet, n'ont pas augmenté depuis l'intégration de la Chine à l'économie mondiale.

Prenons l'exemple de Barbie pour illustrer la part du coût de la main-d'œuvre dans le prix final sachant que plus de 50% des poupées Barbie de Mattel sont fabriquées en Chine.

Sur un prix de vente au détail de 9,90 dollars pour une poupée, le transport, la commercialisation, le bénéfice du grossiste et du détaillant représente 7,99\$. Il reste 2\$ ventilés comme suit : 1\$ pour le transport et la gestion à HongKong, 65 cents pour la matière première venant de Taiwan, du Japon, des Etats-Unis, d'Arabie Saoudite, 35 cents pour la Chine qui fournit les installations, la main d'œuvre et l'électricité. Le coût de la main d'œuvre ne représente donc qu'une fraction de ces 3,5% qui reviennent à la Chine pour chaque poupée Barbie qu'elle fabrique<sup>49</sup>. Les analystes de l'industrie estiment ces bas salaires normaux pour l'industrie et « plus élevés que ceux des professeurs d'école chinois »<sup>50</sup> (sic) bien qu'inférieurs à ceux de la multinationale en pays d'origine.

En ce qui concerne les conditions de travail...

La Chine n'a pas ratifié toutes les conventions de l'OIT sur les normes fondamentales du travail. La convention n°111 concernant la discrimination en matière d'emploi et de profession ; la convention n°182 sur l'élimination des pires formes de travail des enfants, les conventions n°29 et n°105 sur le travail forcé et les conventions n°87 et n°98 sur la liberté syndicale et sur le droit d'organisation et de négociation n'ont pas été ratifiées. La Chine adhère par contre aux conventions n°100 sur l'égalité de rémunération entre les hommes et les

---

<sup>46</sup> [www.cfdt.fr](http://www.cfdt.fr)

<sup>47</sup> Dans la plupart des pays occidentaux, il n'y a qu'un seul salaire minimum pour l'ensemble du pays. En Chine, il en existe des centaines. Chaque ville, chaque district d'une ville même, peut fixer « son » salaire minimum selon une base de calcul fournie par le gouvernement. Le calcul, révisé chaque année, tient compte du coût de la vie, des salaires moyens en vigueur, du taux d'inflation, etc.

<sup>48</sup> Anita Chen, Op cit.

<sup>49</sup> « Chine : des jouets fabriqués dans la douleur », Réseau Solidarité, Action n°197, Rennes, 26 novembre 1998, [www.globenet.org/reseau-solidarite](http://www.globenet.org/reseau-solidarite).

<sup>50</sup> <http://multinationalmonitor.org>

femmes pour un travail de valeur égale et n°138 concernant l'âge minimum d'admission à l'emploi (15 ans).

Ces règles ne sont toutefois pas rigoureusement respectées, dans le secteur manufacturier à forte intensité de main d'œuvre notamment dans les entreprises à capitaux étrangers situées dans les zones économiques spéciales où les autorités ont pris des mesures spécifiques afin d'attirer l'investissement.

### 13. Derrière la façade du copyright

Nouvel outil de domination de l'industrie des loisirs pour certains, nouvelle forme de colonialisme de la part des pays du Nord pour d'autres, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle relatifs au commerce (ADPIC) a pour objet de créer ou de renforcer les standards internationaux de protection de la propriété intellectuelle.

La puissance des multinationales est telle qu'elles influencent les réglementations de l'Organisation mondiale du commerce. Même si celle-ci est composée d'Etats, des représentants de grandes multinationales font souvent partie des délégations officielles.

L'Accord sur les aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) a été en grande partie rédigé sous l'autorité d'un consortium de multinationales.

Walden bello, directeur de l'Ong Focus on the global south, explique l'importance de cette législation auprès des multinationales du jouet : « le développement de méga-marques constitue d'abord un mouvement défensif de l'industrie du Nord. Cette dernière s'est repliée sur un culte du logo après avoir vu ses marchés envahis par des produits made in Asia à des prix défiant toute concurrence, mais d'excellente qualité. Pour sortir de cette impasse, les multinationales ont choisi une défense originale : sous-traiter leur production à des entreprises asiatiques brutalement compétitives, tout en les maintenant dans leur poigne de fer grâce au renforcement des législations nationales et internationales régissant la propriété intellectuelle »<sup>51</sup>.

La politique d'acquisition de Mattel illustre l'importance de la commercialisation de la marque dans la chaîne de production internationale du jouet. En 1997, Mattel achète Tyco Toys pour 755 millions de \$US, comme le disait le Président de Mattel de l'époque, John W. Amerman « le principal attrait de Tyco est d'avoir un label que nous pouvons utiliser dans le monde entier »<sup>52</sup>.

Cela explique aussi la volonté des industriels du jouet, qui constituent un important lobby, de voir la chine adhérer à l'OMC. Ce qui est le cas depuis décembre 2001.

Les tribunaux de HongKong se sont dans l'ensemble plutôt montrés favorables aux acheteurs internationaux qui portaient plainte pour violation de brevets. Ainsi, lorsque Mattel, en 1991, poursuit la Tonka Corporation devant le tribunal de première instance de HongKong alléguant que celle-ci copiait pour sa poupée Miss América la forme de la tête de la poupée Barbie et que l'emballage violait la marque déposée en spécifiant que les habits de la poupée miss América convenaient également à la poupée Barbie, le tribunal lui donne gain de cause. Même chose pour Lego qui, en 1995, entame une action contre une petite société de HongKong qui utilise le terme « lego » dans sa revue de divertissements.

Un autre accord conclu dans l'enceinte de l'OMC influe positivement sur les multinationales du jouet.

L'Accord sur les mesures concernant les investissements liés au commerce (TRIMs) prévoit qu'un gouvernement qui offre une aide ou un traitement particulier aux entreprises de son pays doit offrir des avantages identiques aux multinationales. « Cet Accord place donc la

---

<sup>51</sup> Crabbé, Op cit.

<sup>52</sup> Snyder, Op cit.



politique commerciale au-dessus de la politique de développement et empêche l'épanouissement de secteurs nationaux »<sup>53</sup>.

D'après ces Accords, les Trade Related Investment measures (TRIMs), la Chine doit abandonner trois exigences traditionnellement adressées aux firmes étrangères : un certain pourcentage de contenu local dans leur production, la compensation des dépenses en devises liées à l'investissement étranger par des exportations, la demande de transferts de technologie en échange de l'ouverture du marché chinois à l'entreprise étrangère.

---

<sup>53</sup> Madeley J. « Les multinationales et les pays en développement : puissance commerciale et pauvreté », in Le Courrier ACP-UE, n°196, janvier-février 2003.

## 14. L'enjeu est aussi culturel et environnemental

Les entreprises internationales exercent sans nul doute un impact socio-culturel dans la mesure où les produits qu'elles développent peuvent modifier le mode de vie et de consommation des pays hôtes. Elles entraînent une certaine dépendance culturelle par l'usage de la langue et la publicité et interviennent dans la vie politique comme évoqué précédemment. Les entreprises multinationales influencent les structures économiques, sociales mais aussi les mentalités dans un sens adapté à leur propre rationalité micro-économique.

Les exigences socio-culturelles du pays d'accueil sont méprisées par les entreprises multinationales dans la mesure où celles-ci n'abordent jamais la question des conséquences socio-culturelles de leurs actions, ne prenant en considération que les finalités économiques liées à la maximisation du profit, de la croissance.

Dans ce cadre, les entreprises peuvent influencer sur les systèmes éducatifs des pays où elles interviennent par le mode de recrutement qu'elles opèrent ou à la valeur qu'elles attachent aux diplômes. Si nous étudions le cas de l'industrie du jouet, il est peu probable que le problème se situe à ce niveau car elle fait essentiellement appel à une main-d'œuvre non qualifiée et les rares postes d'encadrement sont occupés par des expatriés. La structure d'emploi n'est donc pas suffisamment contrastée pour estimer que l'entreprise joue un effet direct sur la filière de l'enseignement. Toutefois, ce type d'industrie exerce une influence non négligeable sur le taux d'analphabétisme de la population. En effet, on constate en Chine que ces chiffres sont influencés par la demande de main-d'œuvre très jeune et sans qualification.

Une enquête en Chine révèle que durant l'année scolaire 1989-1990, près de 20% des enfants âgés de 6 à 14 ans sont non scolarisés. L'explication tient, d'une part, au coût croissant de l'éducation en termes de droit d'inscription et de dépenses en fournitures scolaires, et d'autre part, en particulier dans les provinces côtières, à l'augmentation rapide de la demande de travail non qualifié. Les entreprises du jouet ont, dans ce contexte une responsabilité non négligeable puisqu'à plus d'une reprise, elles ont été dénoncées pour leur utilisation de la main d'œuvre enfantine.

En matière de santé, on ne relève pas de modifications significatives concernant les taux de mortalité et de natalité. Ceux-ci restent stables même durant la période de forte croissance de 1983 à 1989.

Cette forte croissance économique s'est accompagnée d'une importante dégradation de l'environnement : pollution massive de l'air et de l'eau, accumulation de déchets solides, pénuries d'eau, une baisse du niveau de la nappe phréatique, des inondations et sécheresses, etc. Par exemple, les pertes économiques dues à la pollution de l'eau représenteraient chaque année entre 1,5 et 3% du PIB chinois<sup>54</sup>.

Dans des secteurs d'activité comme le textile ou le cuir, les indices montrent que la pollution progresse à mesure que les exportations augmentent.

Pour le secteur qui nous concerne plus particulièrement, à savoir celui du jouet, une étude de l'OCDE<sup>55</sup> cite l'exemple d'une entreprise de HongKong qui a investi 16 millions de US\$ dans un établissement de fabrication de jouets en plastique à Shenzhen. Celui-ci a eu recours à un procédé impliquant l'usage de grandes quantités de plastifiants comme le phtalate de dibutyle

---

<sup>54</sup> « China in the world economy. The domestic policy challenges », OCDE, Paris, 2002.

<sup>55</sup> « China in the world economy. The domestic policy challenges », OCDE, Paris, 2002.

et le chlorure de polyvinyle (PVC). Des gaz malodorants et toxiques –produits par les opérations de chauffage et de façonnage du PVC- ont été rejetés en quantités considérables, entraînant une forte pollution dans les environs de l’usine. En outre, le niveau de bruit de l’usine atteignait 60 décibels, soit nettement plus que le seuil fixé par la norme nationale. La justice a été saisie de l’affaire et l’entreprise a été condamnée à verser une amende de 20 000 HK\$<sup>56</sup> et à payer les frais d’enquête et de justice.

L’étude ne dit pas ce qu’il est advenu de la santé des travailleurs...

A son tour, Thierry Sanjuan brosse un portrait peu flatteur : « A Tianjin, Fuzhou ou Dongguan, l’accumulation d’établissements industriels polluants, de routes partiellement goudronnées, d’infrastructures hygiéniques déficientes font de ces terres des lieux d’espoir économique mais aussi de désolation passagère. Les éléments premiers sont atteints. L’air est empuanti de fumées d’usines, de poussières urbaines, d’odeurs de poubelles à ciel ouvert. Les eaux ont souvent troqué leur couleur d’origine pour la silhouette d’un filet d’huile de vidange. Enfin, s’ajoutent les nuisances sonores des machines outils ou des freins des camions et des autocars. Les populations des pôles en développement se plaignent sans cesse de fatigues dues à des moyens de transport insuffisants, à un air souvent vicié- quand elles ne souffrent pas de maladies afférentes. »<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> 1 euros = 9,92 HK\$

<sup>57</sup> Thierry Sanjuan « A l’ombre de HongKong. Le Delta de la rivière des perles », L’Harmattan, Paris, 1997.

## 15. En guise de conclusion

Schématiquement, deux théories s'opposent habituellement sur l'aspect positif ou négatif des contributions des investissements étrangers sur le développement. Selon la première, ces investissements apportent aux pays qui en ont besoin des capitaux, la technologie ainsi que des emplois et des recettes fiscales qui peuvent alimenter le développement.

Si l'on suit le raisonnement inverse, les multinationales prélèvent plus de richesses qu'elles n'en apportent aux pays en développement. « De ce fait, lorsque le volume des rapatriements annuels de bénéfices dépasse celui des apports en capitaux étrangers, les multinationales déstabilisent la balance des paiements de ces pays. (...). Elles favorisent une répartition inégale des revenus, parce que les groupes locaux à hauts revenus renforcent leur position en s'alliant aux investisseurs étrangers. La croissance économique elle-même risque d'être ralentie à court et à long terme, parce que les entreprises étrangères drainent des capitaux et des compétences grâce auxquels pourraient se constituer des industries locales solides. Enfin, par leur action publicitaire, elles créent des habitudes de consommation mal adaptées à des pays qui en sont encore au premier stade du développement ; elles freinent aussi le progrès technologique de ces pays en réalisant, à l'extérieur, l'essentiel de leurs travaux de recherche et de développement »<sup>58</sup>.

Des économistes chinois de la nouvelle génération contestent l'obsession du pays à courtiser le capital multinational. Huang Yasheng, professeur associé à la Harvard Business School, évalue la dépendance de la Chine à l'égard du capital étranger comme exagérée au regard des véritables besoins de l'économie nationale.

Si l'on ne peut contester les impacts positifs que les investissements étrangers ont apportés en termes de croissance ou de commerce extérieur, il va sans dire que ces mêmes investissements ont engendré des dualismes géographiques et technologiques.

Géographiquement, les investissements se concentrent sur la côte. L'intérieur du pays restant à l'écart si ce n'est pour fournir une main-d'œuvre migrante très bon marché. Il n'y a pas une seule Chine mais plusieurs. Selon les statistiques officielles, le fossé qui s'est creusé entre les plus riches et les plus pauvres est devenu l'un des plus vaste du monde. Les richesses du pays sont de plus en plus inégalement réparties : les 20% de Chinois les plus aisés détiennent 51% des richesses, et les 20% des plus pauvres n'en possèdent que 4%<sup>59</sup>.

La connaissance de l'impact de la politique menée par l'industrie du jouet sur la Chine est néanmoins encore très imparfaite.

---

<sup>58</sup> C. Fred Bergsten, Thomas Horst, Theodore H. Moran " Les multinationals aujourd'hui", *Economia*, 1983.

<sup>59</sup> Claude Pottier « Les multinationales et la mise en concurrence des salariés », *Collection Travail et mondialisation*, l'Harmattan, Paris, 2003.

## 16. Glossaire

L'**Accord OEM** (Ordered equipment manufacturing), dit « de fabrication d'équipements originaux », est une forme de coopération internationale par délégation à des firmes étrangères. C'est un contrat à long terme, renouvelable, liant une multinationale et ses principaux fournisseurs étrangers de composants ou de produits semi-finis, à des prix fixés (en général 5% à 15% inférieurs au prix du marché mondial) pour la durée du contrat, avec des délais de livraison spécifiés et des normes de qualité à respecter. La multinationale intègre les composants dans le produit final qu'elle seule commercialise sous sa marque. L'OEM permet à une multinationale d'obtenir un flux régulier de biens intermédiaires fabriqués à l'étranger, de se concentrer sur sa production principale et de laisser à ses partenaires la fabrication de produits qui ne sont pas de sa compétence technique directe.

L'**avantage comparatif** est l'argument économique le plus général pour démontrer l'intérêt de l'échange international et de la spécialisation.

Le principe de l'avantage comparatif s'énonce ainsi « à la condition nécessaire et suffisante qu'il existe une différence entre les coûts comparés constatés en autarcie dans plusieurs pays, chacun d'eux trouvera avantage à se spécialiser et à exporter les biens pour lesquels il dispose du plus fort avantage comparé ou du moindre désavantage comparé, en important en échange les autres biens de ses partenaires »<sup>60</sup>.

La **balance des paiements** d'un pays est un compte dans lequel sont enregistrés les paiements effectués en direction de l'étranger et les paiements reçus de l'étranger. La balance est en surplus lorsque les recettes sont supérieures aux décaissements. Elle est en déficit dans le cas contraire. Les opérations qui donnent lieu à paiements d'un Etat à l'autre sont très diverses. La balance des paiements est donc subdivisée en différentes rubriques selon leur nature.

La **balance commerciale** représente le solde des exportations et des importations, c'est-à-dire des achats et des ventes de produits.

La **balance des transferts** représente le solde des opérations unilatérales c'est-à-dire celles qui n'ont pas de contrepartie : dons, transferts des salaires des travailleurs étrangers, cotisations à des institutions internationales, etc...

La **balance courante** reprend toutes les opérations courantes avec l'étranger : achats et ventes de biens et services, transferts, intérêts, dividendes, loyers, etc. Il s'agit donc de l'ensemble des opérations directement liées aux activités de production ou de consommation d'un pays.

La **balance des capitaux** représente le solde des opérations de prêts ou d'emprunts effectués par les organismes non monétaires. Elle est davantage liée à des opérations de placement qu'à l'activité proprement dite. Y figurent par exemple les emprunts de l'Etat à l'étranger ou les placements effectués par les nationaux dans d'autres pays (fuites de capitaux).

**Concurrence monopolistique** Le marché est toujours affecté d'un certain degré de monopole et autres situations restrictives. La concurrence est donc réduite, mais jamais complètement annulée.

---

<sup>60</sup> Bernard Lassudrie-Duchêne et Deniz Unal-Kesenci « L'économie mondiale 2002, Editions La Découverte, collection repères, Paris 2001.

**Délocaliser** c'est séparer les lieux (les pays) de fabrication ou de transformation des marchandises de leurs lieux (ou pays) de consommation ; c'est déplacer l'activité productrice des entreprises vers des pays étrangers.

**Flux tendus** Mode d'organisation de la production caractéristique de l'entreprise flexible (par opposition à l'entreprise taylorienne). Ce système consiste à réduire les coûts financiers dus au maintien de stocks importants de produits intermédiaires ou finaux. Il suppose également que la firme réagisse avec beaucoup de souplesse et de rapidité pour adapter la production à l'évolution de la demande, et qu'elle puisse produire en petite série de façon rentable.

L'**Investissement de portefeuille** correspond à l'achat de titres privés en vue de tirer un revenu de ce placement, sans intention d'acquérir un contrôle durable.

L'**Investissement Direct Etranger** est un capital investi dans la propriété d'actifs réels pour implanter une filiale à l'étranger ou pour prendre le contrôle d'une firme étrangère existante.

**Investissements dits ressource seeking** sont des investissements destinés à l'exploitation des ressources naturelles, ou d'une main d'œuvre non qualifiée, dont la disponibilité est clairement le principal avantage local qu'offre le pays récepteur. Ce type d'investissement s'oriente généralement vers l'exportation et il est habituel qu'il fonctionne comme des enclaves dans les pays hôtes.

**Lobbying** Action visant à influencer directement ou indirectement les décisions publiques.

Une **Multinationale** est une firme qui possède ou contrôle des filiales ou des actifs physiques et financiers dans au moins deux pays de l'économie mondiale.

**Responsabilité sociale de l'entreprise** Bien qu'il n'existe pas de définition universelle de la RSE, plusieurs la perçoivent comme une façon pour le secteur privé de s'occuper des impératifs économiques, sociaux et environnementaux des activités.

La **sous-traitance** est une forme d'externalisation des activités par laquelle un donneur d'ordre confie à un sous-traitant une activité qu'il juge préférable de ne pas trop développer ou de ne plus assurer lui-même.

**Valeur ajoutée** La valeur ajoutée traduit le supplément de valeur donnée par l'entreprise, dans son activité, aux biens et aux services en provenance des tiers. Elle est égale à la somme de la marge commerciale et de la marge sur consommation de matières, diminuée des consommations de biens et de services en provenance des tiers. La valeur ajoutée constitue une mesure de l'intégration de l'entreprise dans son secteur.

**Zone franche** Espace délimité et clos, auquel ne s'applique pas, sinon incomplètement, la législation nationale locale.

## 17. Bibliographie

### Ouvrages

Alternatives Sud, « Le pouvoir des transnationales. Le point de vue du Sud », vol.IX, CETRI, L'Harmattan, Louvain-La-Neuve, 2002.

Bergsten C. F. et ali. « Les multinationales aujourd'hui », Economica, Paris, 1983.

Bernard P. et ali. « Délocalisation », Bureau du Plan, Bruxelles, 1994.

Bernard P. et ali. « Délocalisation. Mondialisation. Un rapport d'actualisation pour la Belgique », Bureau fédéral du plan, janvier 1998, Bruxelles.

Bervas A. « La Chine. Nouvelle frontière de l'Asie », Editions Marketing, Paris, 1995.

Brooks D.H., Foy C. et Oman C.P. (sous la direction de). « Investir en Asie », OCDE, Paris, 1997.

Brougère G. (sous la direction de), « Le jouet : valeurs et paradoxes d'un petit objet secret », collection Autrement, série Mutations, n°133, Paris, 1992.

Capron M. et Quairel F. « Les dynamiques relationnelles entre les firmes et les parties prenantes », CREFIGE, ERGO, Paris, 2001

Crabbé C. et Delforge I. « Jouets de la mondialisation. Dans le monde désenchanté de Walt Disney », Editions Vista, Bruxelles, 2002.

Delapierre M. et Milelli C. « Les firmes multinationales. Des entreprises au cœur d'industries mondialisées », Vuibert, Paris 1995

Démurger S. « Ouverture économique et croissance en Chine », Etudes du centre de développement, OCDE, Paris, 2000.

Descamps E. et Descamps B. « Les sociétés multinationales. Pouvoirs et contre-pouvoirs », Chronique sociale, Lyon, 1985

Dourille-Feer E., Fouquin M. et Oliveira-Martins J. « Pacifique : le recentrage asiatique », Economica, Paris, 1991.

Dufour J-F. « L'Asie émergente après la crise : les Dragons, les Tigres et la Chine », Editions EMS, Paris, 2000.

Faure Bouteiller A. « La Chine. Clés pour s'implanter sur le dernier grand marché », Vuibert, Paris, 2003.

Gentelle P. « Chine. Un continent et au-delà ? », La Documentation française, Paris, 2001.

Gipouloux F. « La Chine vers l'économie de marché ? La longue marche de l'après-Mao », Nathan, Luçon, 1993.

Gouverneur J. « Découvrir l'économie. Phénomènes visibles et réalités cachées », Editions sociales, Paris, 1998

Guerraoui Driss et Richet Xavier (sous la direction de), « les investissements directs étrangers. Facteurs d'attractivité et de localisation », Les éditions Toubkal, Casablanca, L'Harmattan, Paris, 1997

Hatem F. « Les multinationales en l'an 2000 », Economica, Paris, 1995.

Herzog C. et Lafay G. « Commerce international : la fin des avantages acquis », Economica, Paris, 1989.

Hochraich D. « L'Asie, du miracle à la crise », Editions Complexe, 1999, Bruxelles.

Hochraich D. « Mondialisation contre développement. Le cas des pays asiatiques », Editions Syllepse, Paris 2002.

Lemesle R-M. « La délocalisation off-shore », PUF, Paris, 1995.

Lemoine F. « La nouvelle économie chinoise », La Découverte, Paris, 1994.

Lemoine F. « les délocalisations au cœur de l'expansion du commerce extérieur chinois », in Economie et Statistique n°326-327, 1999.

Masini J. et ali. « Les multinationales et le développement », PUF, Paris 1979

Mucchielli J-L. « Multinationales et mondialisation », Seuil, Paris, 1998.

OCDE, « Investissement direct étranger. Pays de l'OCDE et économies dynamiques d'Asie et d'Amérique latine », Paris, 1995.

OCDE, « Investissement direct étranger et développement économique. L'expérience de six économies émergentes », Paris, 1998.

OCDE, « China in the world economy. The domestic policy challenges », Paris, 2002.

Pin J-L. «L'ouverture économique de la Chine (1978-1999). Au profit de qui ? », La Documentation française, Paris, 1999.

Pottier C. « Les multinationales et la mise en concurrence des salariés », Collection travail et mondialisation, L'Harmattan, Paris, 2003.

Reiffers J-L. et ali. « Sociétés transnationales et développement endogène », Les presses de l'Unesco, Paris, 1981.

Rydberg E. et Wilbeaux N. « La face cachée du jouet », 2002, Gresea.



Sanjuan T. « A l'ombre de HongKong. Le Delta de la rivière des perles », L'Harmattan, Paris, 1997.

Zeegers J. « Ces prix qui nous gouvernent », collection Savoir, Vander Editions, Bruxelles, 1987.

## Articles

Astier F., Dufournet T., Tran X. « la Chine, le Japon et l'Asie : entre intégration et rivalités », in problèmes économiques n°2780, 16 octobre 2002.

Baker J. « La responsabilité sociale de l'entreprise », in L'Economie politique, n°18, Alternatives économiques, avril 2003.

Barbé S. « La voie étroite des mutations économiques », in Problèmes économiques n° 1676, 16 août 2000.

Bekerman M. « le partenariat face au développement économique et social de la population locale », in Gestion 2000, management et prospective, bimestriel n°4, juillet-août 1995, pp. 57-66.

Bobin F. « Les entreprises chinoises en retard d'une modernisation », in Le Monde, 9 septembre 2003, p. 19.

Boillot J-J. et Michelon N., « Le triangle de la Chine du Sud et de Taiwan. D'une zone de maquiladoras à un pôle économique intégré », in Perspectives chinoises, n°59, mai-juin 2000.

Chaponnière R. « Entrer sur le marché chinois. Le cas des entreprises françaises à Shanghai », in Informations et commentaires, n°99, avril-juin 1997.

Chen A., « Les effets de la mondialisation sur les conditions de travail », in Problèmes économiques, n°2819, juillet 2003.

Courrier de la planète n°37, novembre-décembre 1996, pp. 46-47, « Pourquoi une firme s'internationalise ».

Domenach J-L. „Splendeurs et misères de l'ouverture à la chinoise », in Revue des deux mondes, octobre-novembre 2003.

Dupuy C. et Savary J. « Les effets indirects des entreprises multinationales sur l'emploi des pays d'accueil », document de travail n°72, BIT, Genève, 1993.

Florence E. « Les migrations en Chine et leurs implications sur le plan urbain », in Hommes et migrations, n°1220, juillet-août 1999, pp. 73-95.

Gasmi N. et Grolleau G. « Les risques d'effets pervers des opérations de délocalisation, Humanisme et entreprise, in Problèmes économiques n° 2798, 26 février 2003, pp. 16-19.

Gipouloux F. « Intégration ou désintégration ? Les effets spatiaux de l'investissement direct étranger en Chine », in Perspectives chinoises, n°46, mars-avril 1998.

Grogna D. « La Chine s'éveille et affiche ses atouts », in L'Echo, 28 février 2003, page 7.

Haski P. « Le coût de la modernisation », in Revue des deux mondes, octobre-novembre 2003.

Houssel J-P. « Faut-il redouter la concurrence des pays à bas salaires ? » in Informations et commentaires, n°99, avril-juin 1997.

Huchet J-F et Xiangjun Y. « Les entreprises d'Etat chinoises à la croisée des chemins », in Revue Tiers monde, t.XXXVII, n°146, avril-juin 1996.

Huchet J-F, « L'héritage économique de Deng Xiaoping », in Perspectives chinoises, n°40, mars-avril 1997.

Huchet J-F. et Richet X. « Entre bureaucratie et marché : les groupes industriels chinois à la recherche d'un nouveau gouvernement d'entreprise », CFC Working paper n°2, octobre 2000.

Judet P., « La Chine monte en puissance », in Revue Tiers monde, t.XXXVII, n°146, avril-juin 1996.

Kye Woo Lee, « L'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce. Conséquences et défis sociaux –un point de vue coréen », in Perspectives chinoises, n°62, novembre-décembre 2000.

Lam W. « Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en œuvre en Chine », Document de travail n°17, octobre 1997, Canada.

Lemoine F., « L'intégration de la Chine dans l'économie mondiale », in revue Tiers monde, t.XXXVII, n°146, avril-juin 1996.

Lemoine F. et Unal-Kesenci D. « Industries extraverties : dépendance ou rattrapage technologique ? », in Problèmes économiques n°2780, 16 octobre 2002, pp.26-29.

Linshan H et Thireau I. « Ouvriers migrants et "écoles du soir" à Shenzhen », in Perspectives chinoises, n°65, mai-juin 2001, pp. 36-48.

Madeley J. « Les multinationales et les pays en développement : puissance commerciale et pauvreté », in Le Courrier ACP-UE, n°196, janvier-février 2003.

Paquet P. « L'empire du milliard et le mythe du marché chinois », in La libre entreprise, 25 octobre 2003, p.5.

Robin J-P. « La Chine numéro un de l'investissement », in Le Figaro, 23 juin 2003.

Rocca J-L. « L'évolution de la crise du travail dans la Chine urbaine », Les études du Ceri, n°14, avril 1996.

Seuret F. « La longue marche des salariés chinois », in Alternatives économiques, n°212, mars 2003, pp. 60-61.

Snyder F. « Gouverner la mondialisation économique : pluralisme juridique mondial et droit européen », in Droit et Sociétés, n°54, pp. 435-490, 2003.

Thomassin R. « le partenariat des PME dans l'aide au développement », in Gestion 2000, n°4, juillet-août 1995, pp. 67-88.

Van Campenhout P. «L'autre syndrome chinois », in La libre entreprise, 25 octobre 2003, pp. 4-5.

Verna G. et Zhan S. « Ethique dans le partenariat Nord-Sud : le cas des joint-ventures internationales », in Gestion 2000, n°4, juillet-août 1995, pp. 109-120.

### **Sites**

[www.chinaproduct.com](http://www.chinaproduct.com)

[www.globenet.org/reseau-solidarite](http://www.globenet.org/reseau-solidarite)

[www.ifrance.com](http://www.ifrance.com)

<http://les.dragons.free.fr>

[www.courrierinternational.com](http://www.courrierinternational.com)

<http://ericilbretonconomie2.monblongue.com>

[www.boursier.com](http://www.boursier.com)

[www.ecoconso.org](http://www.ecoconso.org)

[www.ecoconso.org](http://www.ecoconso.org)

[www.cfdt.fr](http://www.cfdt.fr)

[www.newspresspro.com](http://www.newspresspro.com)

[www.finances.gouv.fr](http://www.finances.gouv.fr)

[www.interex.fr](http://www.interex.fr)

[www.gcbnet.com/members/toys/indusnews.html](http://www.gcbnet.com/members/toys/indusnews.html)

<http://multinationalmonitor.org>

Le GRESEA est né en 1978 de la rencontre de responsables d'organisations non gouvernementales de développement, de syndicalistes et d'universitaires. Axée sur l'économie internationale, sa recherche a porté notamment sur les filières de production, sur les nouvelles technologies de l'information, sur la dette du Tiers-Monde ou encore sur l'émergence des marchés communs régionaux.

Lieu de réflexion, d'analyse et de proposition, le GRESEA est également un centre de formation et d'information sur les mécanismes et les acteurs de l'économie internationale et en particulier sur la dimension Nord-Sud de cette dernière. Ses recherches portent principalement sur les mécanismes, de plus en plus complexes, de l'économie mondiale et leurs impacts tant sociaux qu'économiques, écologiques et culturels, tant au Nord qu'au Sud.

Au cours des dernières années, le GRESEA s'est en particulier attaché aux logiques qui guident les entreprises transnationales, à la bulle financière, aux institutions financières internationales, aux résistances à la mondialisation ainsi qu'à la responsabilité économique des entreprises.

Le groupe met les résultats de ses travaux à la disposition de publics divers (décideurs, acteurs sociaux, mais aussi monde de l'associatif, de l'enseignement, etc) sous forme d'études, de publications, de séances de formation, de séminaires, et ce notamment par le biais de son site internet. Son centre de documentation spécialisé est ouvert au public. Il propose notamment des dossiers documentaires sur des thèmes précis.

Comme son nom l'indique, le GRESEA est en recherche d'alternatives par rapport aux systèmes de pensée économique et socio-politique dominants. L'ancrage dans les réalités du Sud et dans une logique Nord-Sud est une de ses principales préoccupations.

GRESEA (Groupe de Recherche pour une Stratégie économique alternative)

11 Rue Royale, 1000 Bruxelles, Belgique

Tél. 32.2/219.70.76 - Fax 32.2/219.64.86

Courriel : [gresea@skynet.be](mailto:gresea@skynet.be)

Site internet : [www.gresea.be](http://www.gresea.be)