

LA DISTANCE FREINE-T-ELLE LA DÉLOCALISATION DES SERVICES ?

Keith Head, Thierry Mayer & John Ries

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

Même si le débat sur les délocalisations n'est pas près de se clore dans les pays riches, la question de l'origine et de la forme de ce qui est souvent perçu comme une menace majeure pour les pays à haut revenu s'est progressivement transformée au cours des années récentes. Initialement concentrés sur l'émergence de la Chine et son impact négatif sur l'industrie manufacturière et les salaires des non qualifiés des pays industrialisés, les termes du débat se sont élargis à la nouvelle concurrence de l'Inde sur des emplois plus qualifiés dans le secteur des services aux entreprises. Dans les deux cas, les travailleurs des pays à hauts salaires sont inquiets du maintien de leur niveau de vie ou de leurs emplois, face à la concurrence des étrangers prêts à fournir biens et services à des coûts largement inférieurs.

Les importations de services en provenance de pays à bas salaires méritent l'attention à plusieurs titres. D'abord, le secteur des services emploie environ trois fois plus de travailleurs que l'industrie. En second lieu, les services (surtout leur partie échangeable) utilisent une part relativement importante de travail qualifié. Ces deux faits impliquent une augmentation du nombre des travailleurs potentiellement soumis à la concurrence des travailleurs des pays pauvres. Une troisième caractéristique de nombreuses activités de services est qu'elles traitent des informations. Or les progrès technologiques récents ont bouleversé les modes de transmission des informations bien plus que les modes de transport des biens. L'amélioration des techniques de communication permettrait ainsi d'échanger des services presque sans coûts sur des distances très importantes et mettrait les fournisseurs de services des pays pauvres en concurrence directe avec ceux du monde développé. Une grande part des emplois du secteur des services seraient désormais "délocalisables" dans des pays à bas salaires.

Est-ce à dire que la distance géographique qui réduit, toutes choses égales par ailleurs, les échanges de biens ne ferait pas obstacle aux échanges de services ? C'est le point de vue popularisé par Thomas Friedman notamment (d'où vient sa célèbre expression "le monde est plat"). Pour le vérifier, nous estimons un modèle du "marché international des services" qui nous fournit une prédiction gravitaire des échanges bilatéraux de services. Comme traditionnellement pour les échanges de biens, notre modèle suppose que la distance, les différences de fuseaux horaires, de langues et de systèmes juridiques sont autant de facteurs d'augmentation des coûts d'utilisation du travail étranger dans les services. Ces coûts peuvent

varier d'un service à l'autre et au cours du temps. Nous estimons notre modèle sur des données portant sur plusieurs catégories de services aux entreprises et 64 pays sur la période 1992-2004.

Nos résultats indiquent que la distance a un impact négatif sur les échanges de services statistiquement significatif et économiquement important sur toute la période. Les acheteurs de services sont disposés à payer presque quatre fois plus cher un service produit localement (≈ 100 km) plutôt qu'à grande distance ($\approx 10\,000$ km). Néanmoins, l'effet de la distance pour la plupart des services s'est réduit au cours du temps. Alors qu'en 1992, la distance a un impact beaucoup plus important sur les échanges de services que de biens, les deux effets se rejoignent au cours des dernières années. Si ces tendances se perpétuent, les fournisseurs de services locaux se trouveront en concurrence de plus en plus directe avec les fournisseurs étrangers.

Classification J.E.L. : F10, F14, F15, F16

Mots clés : services, distance, gravité, commerce