

Les mystères du pantalon chinois, ou la fortune caïmane des mondialisateurs

Vers 2005 j'ai acheté un pantalon *made in China* dans un magasin Carrefour proche du centre de Taipei : non pas dans le pays de production, mais juste de l'autre côté du détroit qui sépare celui-ci de Formose. C'était un article d'excellente qualité et le tissu a mis des années avant de commencer à s'effiloche. Je l'ai payé l'équivalent de quinze euros, y compris les retouches de longueur qui ont été effectuées sur le champ par des couturières que l'établissement employait dans ses locaux.

De retour en France, j'ai eu la curiosité de voir l'offre de pantalons que la même chaîne Carrefour proposait dans sa mère patrie, et je me suis rendu dans un de ses *hypers* de la région parisienne. Là aussi, les produits qu'on exposait venaient pour l'essentiel de Chine mais, cette fois, les prix tournaient autour de quarante à cinquante euros. En fouillant les portants, j'ai eu la surprise de tomber sur des pièces qui, pour autant que je m'y connaisse en tissus, m'ont paru tout à fait identiques à celle que j'avais acquise à Taïwan. Ces pantalons-là figuraient parmi les plus chers, avec des prix qui approchaient de soixante euros. La retouche était en *extra* : il faudrait soit reprendre la voiture pour revenir au magasin sous huit à quinze jours, soit faire faire près de mon domicile, ce qui dans un cas comme dans l'autre occasionnerait un supplément de frais et de démarches.

J'ai reçu ainsi des managers de Carrefour une première leçon sur le sens qu'il convient de donner au fameux mot d'ordre *think global, act local*. La *pensée globale* s'applique à la nature de l'objet – ici sous la forme d'une tautologie, car un pantalon est un pantalon – ainsi qu'à la recherche incessante du lieu de fabrication *le plus intéressant* – ce qu'une foule d'innocents interprète volontiers comme *le-plus-intéressant-pour-le-consommateur*. Quant à l'*action locale*, elle concerne la détermination des prix et la qualité de service, la seconde se dégradant quand les premiers s'élèvent.

Au-delà de ce complément d'instruction qui m'était publiquement et gracieusement délivré, restait une question qui tarabustait mon esprit ménager : celle de la très marquante différenciation des prix selon la géographie. Tant qu'à pianoter sur les causes possibles du décalage, il était inutile d'évoquer les frais de transport : depuis que les voies maritimes ont été rationalisées à coups de porte-conteneurs et de *hubs*, les coûts sont devenus négligeables pour ce genre d'articles, et même le transport aérien serait loin d'être ruineux. De même, il n'y avait guère à ergoter sur les frais de construction, car il n'y avait aucun motif d'imaginer qu'un magasin situé dans la zone dense d'une métropole et son parking souterrain reviennent

moins cher qu'une structure de hangar plantée sur des terrains du fond de l'Essonne. En revanche, il fallait tenir compte d'un prélèvement de T.V.A. sensiblement moins lourd à Taïwan, et d'un coût du personnel qui pouvait justifier une moindre marge du magasin dans ce pays où le salaire minimum était d'environ la moitié du S.M.I.C. français. Mais, tout compté, il subsistait un *gap* d'une trentaine d'euros : un écart qui représentait le double du prix taïwanais, sans doute cinq à dix fois le prix de fabrication *in China*, et qui était de toute façon sans commune mesure avec l'effet de taxes douanières.¹

Il y a lieu de penser que cette remarquable culbute s'applique non seulement aux textiles, mais tout autant à la masse de produits fabriqués au fond de l'Asie que nos honorables chaînes distribuent à tour de bras. La conséquence qu'on pourrait attendre, c'est que Carrefour France (et les autres) affichent des bénéfices énormes. Or, ce n'est nullement ce que disent les comptabilités maison, dûment certifiées par des commissaires dont l'honnêteté et la compétence ne sauraient être mises en doute. Ces comptes publiés font au contraire apparaître des bénéfices mesurés, dont le simple maintien exige une vigilance quotidienne dans la *chasse aux coûts*, bref, contraint le management à traiter le personnel avec la plus grande rigueur. Les difficultés existentielles du grand commerce moderne ont toutefois un effet accessoire plutôt heureux : quand les profits sont maigres, les impôts demeurent eux-mêmes raisonnables.

Pour que les choses se présentent ainsi, il faut que les produits venus de l'usine du monde arrivent en France lestés d'un prix très supérieur à celui qu'ont encaissé les maîtres des fabriques asiatiques. On est alors amené à concevoir que de mystérieuses intermédiations liées au déplacement international ont provoqué une démultiplication de la valeur des produits, et que le fruit de cette démultiplication s'est pour l'essentiel évaporé en cours de route. Comme ces adeptes des *circuits courts* que sont les groupes de distribution traitent directement avec les fabricants, il suit que l'évaporation s'est nécessairement organisée au su des chaînes de commandement des firmes et, très vraisemblablement, au profit de leurs principaux dirigeants.

Naturellement, la technique de l'évaporation transcontinentale de la valeur n'est pas une spécialité des enseignes de distribution. Ici comme sous tout autre angle de vue, les *nouvelles technologies* sont à la pointe du progrès. Comme on sait, les taïwanais Foxconn (pour le compte d'Apple et d'autres) et Acer (pour son propre compte), le coréen Samsung, le finlandais Nokia et tous les grands noms des *technologies avancées* emploient des centaines de milliers d'ouvriers et d'ouvrières en Chine, spécialement dans le secteur de Shengzhen, entre Canton et Hongkong. Dans le cas emblématique de l'iPhone, que Foxconn fait fabriquer pour Apple, une présentation crédible de l'équation comptable qui amène là tous ces managers pointus tient en deux aspects. Vu de l'aval, le coût de la petite machine à la sortie de Chine était de 179 dollars américains en 2009, alors que l'objet était vendu autour de 500 dollars aux États-Unis. Vu de l'amont, les *composants* importés en Chine représentaient 172,5 dollars, ce qui ne laissait que 6,5 dollars pour le paiement du travail chinois.²

¹ Ceux qui ont le sens du détail ne manqueront pas de faire remarquer que cette histoire de pantalon date un peu. Effectivement, depuis que dans leur quête incessante du progrès les acheteurs des chaînes de distribution ont rencontré des régimes forts qui proposent une main d'œuvre encore moins coûteuse que celle des arrière-cours de Canton, les textiles qui s'étalent dans les rayons proviennent du Vietnam, du Cambodge, du Bangladesh et d'autres lieux du même genre. Évidemment, cela ne modifie en rien les termes du problème : cela ne fait que rendre plus pressante la question qui est ici posée.

² Voir l'essai critique de Mylène Gaulard, *Karl Marx à Pékin : les racines de la crise en Chine capitaliste*, Demopolis, Paris, 2014, p. 170. La même auteure fait valoir que pour un tee-shirt Pierre Cardin qui revient à environ 300 yuans (40 euros de 2009), l'usine d'assemblage chinoise ne reçoit guère que 1%, soit moins d'un

Cette esquisse d'une comptabilité interne de la mondialisation a tout d'abord l'avantage de nous laisser comprendre que les vendeurs à la sauvette qui proposent des « contrefaçons » – le plus souvent tout à fait conformes aux produits standards – sont encore susceptibles de faire une belle marge en offrant leurs marchandises à 30% ou 40% du prix en vigueur chez les commerçants patentés : en fait de « contrefaçons », ces professionnels des circuits directs nous donnent une indication sur l'ordre de grandeur du « vrai prix ».

Mais laissons là ces déprimantes révélations venues des zones grises du commerce informel, et revenons aux circuits officiels, les seuls que sont censés connaître les gens qui se prennent au sérieux. On se convaincra sans difficulté que le quasi triplement qui conduit du prix sorti de Chine au prix que Steve Jobs et consorts imposent à leurs affidés soit de nature à susciter l'enthousiasme au NASDAQ, la bourse des *valeurs technologiques* de New-York. Sur ce « marché » éminemment *réactif*, la spéculation des uns stimulera celle des autres, et alimentera une *spirale de croissance* que beaucoup se plairont à croire fondée sur la créativité technique qui est supposée être à la source de la puissance des *pays avancés*. Pour que cet effet si désirable se produise³, il ne sera même pas nécessaire que la totalité de l'écart soit effectivement reportée dans les bénéfices d'Apple ou la marge des détaillants. Ici encore, la culbute est d'une telle ampleur que les *analystes* n'y verront que du feu si une part plus ou moins consistante de la valeur ainsi « produite » s'évapore en cours de route. Puisque cela ne nuira pas à la dilection haussière des cotes boursières, faisons confiance au professionnalisme des managers d'Apple : gageons que c'est bien de cette façon, avec quelques menus détours, que se font les choses... et les prix finaux.

Quant au prix d'amont, avant assemblage, il faudrait la foi du charbonnier pour croire que les 172,5 dollars correspondent purement et simplement à l'addition des coûts de production de composants physiques dont on a soigneusement éparpillé la fabrication dans différents pays d'Asie pour rendre plus difficile l'imitation de la petite machine. Outre de constituer une application créatrice de l'antique principe consistant à diviser pour régner, ce genre d'organisation a pour effet de multiplier les intermédiations qui plongent le cheminement de la valeur dans un brouillard opaque et, comme pour Pierre Cardin, il y a lieu de penser que le plus gros du prix avant assemblage correspond à diverses valorisations du « concept », un « concept » qui augmente de 100 ou 150 dollars quand on passe de l'iPhone 4 à l'iPhone 5, puis de l'iPhone 5 à l'iPhone 6, etc.

En résumé, la supériorité intrinsèque des tenants des *nouvelles technologies* par rapport à de simples distributeurs, fussent-ils de la taille de Carrefour, tient au fait qu'ils peuvent multiplier à loisir les intermédiations au fil de la réalisation de leurs « concepts », aussi bien à l'aller vers l'usine du monde qu'au retour vers les marchés finaux. Or, en évoquant la multiplication des transactions intermédiaires qui accompagnent le cheminement d'une production à l'échelle planétaire, on dit aussitôt la possibilité de détours par des « sociétés » qui ne sont que des boîtes postales dotées de comptes bancaires, et qui sont logées aux Îles Caïmanes, aux Îles Vierges (si bien nommées), au Luxembourg de Monsieur Juncker, aux Fidji, ou n'importe où, pourvu que ce soit un lieu tranquille, c'est-à-dire paisible et hors de portée des entreprises mesquines de hordes de fonctionnaires fiscaux ou de petits porteurs en

demi euro par pièce, pour couvrir les salaires, les machines et ses propres profits. Il faut croire que le reste correspond pour l'essentiel à la valorisation du *concept* : en l'occurrence, la rente des détenteurs de la marque.

³ Rappelons qu'une part significative de la rémunération officielle des dirigeants des *grands groupes* est habituellement accrochée aux cours de bourse, via les *stock options* et d'autres cadeaux en actions.

folie. Et on dit aussi que la manipulation des prix intermédiaires peut donner lieu à toutes les évaporations souhaitables.

En tout état de cause, on ne saurait rendre compte autrement de l'extraordinaire montée en puissance des fonds détenus *off shore* (par qui ? seulement par la dame Bettencourt et quelques autres vieilles ?....), dont des investigations de 2010-2012 estimaient déjà le volume à la somme des P.I.B. américains et japonais. Comme ce résultat – peut-être sous-estimé, en raison de la discrétion que cultivent ordinairement les acteurs de ce côté ombreux de la financiarisation⁴ – a été acquis en seulement trente ans de mondialisation accélérée, tous les espoirs sont permis pour l'avenir. Il importera toutefois que les banques centrales qui gèrent l'émission des *grandes monnaies* veuillent bien continuer à créer suffisamment de liquide pour irriguer non seulement les circuits économiques ordinaires mais aussi les dérivations qui les parasitent. Cela étant, qui pourra répondre de la solidité du dieu dollar et d'autres déités secondaires quand ce qui circulera *off shore* représentera une fois, deux fois ou trois fois le P.I.B. mondial ? Si ce sont les contribuables américains ou européens, on leur souhaite tout le bonheur qu'ils auront mérité en cautionnant de leurs votes une pareille cavalerie...

Mars 2015.

⁴ Une notable entorse aux convenances les mieux établies est imputable au camarade de promotion de l'E.N.A. qui fit office de directeur financier de la campagne du candidat Hollande en 2012. Depuis son hôtel particulier du cœur de Paris, celui-ci reconnut qu'il détenait au moins un compte aux Caïmanes, et soutint que cette façon de faire lui était imposée par les partenaires chinois avec lesquels il était en affaires. On nous avait promis une présidence *normale*. Elle fut d'emblée entièrement *transparente*.