

Peer de Jong : « Les rigidités sociales et fiscales freinent les relocalisations »

Dans un entretien aux « Echos », Peer de Jong, directeur de programme à l'École de guerre économique, estime qu'un nombre plus important d'entreprises seront amenées à relocaliser leurs productions. Souvent parce qu'elles ont mal préparé leur délocalisation. Et la France n'en profitera pas toujours.

Le constat de Peer de Jong, qui va diriger à partir du printemps un cursus de « stratégies de conquête des marchés asiatiques » à l'École de guerre économique, est amer : trop souvent, « les entreprises françaises et notamment les PME délocalisent pour de mauvaises raisons, en ne considérant que les questions de coûts, et se rendent sur de nouveaux marchés mal préparés ». Pour cet ancien militaire qui fut aide de camp du président de la République de 1994 à 1997 et qui est désormais un consultant spécialisé sur l'Asie, « un trop grand nombre des PME vont en Chine parce qu'il faut y aller, pas parce que c'est forcément intéressant pour elles. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas aller en Asie. Il faut y aller, et ne pas le faire peut être une erreur. » Mais à l'entendre, beaucoup d'entreprises quand elles décident de délocaliser, « le font trop tard » dans le cycle de développement d'une économie comme la Chine, surtout si elles ne considèrent que des raisons de coûts et produisent souvent des biens que les entreprises locales sont tout aussi capables de réaliser. En revanche, si elles considèrent plutôt un accès au marché, là, le jeu peut en valoir la chandelle en gardant en tête que la concurrence locale y est désormais féroce.

Handicaps

De ce fait, les quelques cas de relocalisation que l'on commence à constater « pourraient se multiplier à l'avenir, mais ils ne seront pas nécessairement réalisés au bénéfice de la France ». L'Hexagone reste toujours handicapé en effet par des

L'École de guerre économique

– **10 ans** : l'École de guerre économique est née en 1997 d'un partenariat avec l'ESLSCA (École supérieure libre des sciences commerciales appliquées). Ses deux fondateurs sont Christian Harbulot, qui fut conseiller personnel d'Henri Martre, alors commissaire au Plan et le général Pichot-Duclos, qui fut notamment commandant de l'École interarmées du renseignement et des études linguistiques.

– **3^e cycle** : l'EGE ne dispense qu'un enseignement de 3^e cycle, notamment destiné à des cadres internationaux confirmés qui souhaitent s'initier aux techniques de l'intelligence économique mais aussi d'une stratégie commerciale et d'un management plus offensif.

– **Trois filières** : jusqu'à maintenant l'EGE dispensait deux formations : l'une sur le management stratégique des technologies Internet, l'autre sur « le management stratégique et l'intelligence économique ». Depuis cette année, une formation spécifique dédiée aux marchés asiatiques a été mise en place sous la direction de Peer de Jong.

coûts et des rigidités fiscales et sociales importantes. D'ores et déjà, notamment en matière de recherche et développement, Peer de Jong assiste à de tels mouvements vers des pays comme la Malaisie – qu'il connaît bien pour y être le président de la chambre de commerce franco-malaisienne à Kuala Lumpur – mais aussi l'Indonésie. Mais l'Europe de l'Est pourrait aussi en bénéficier, notamment les pays de l'élargissement, surtout si les cours pétroliers restent élevés à terme. Ces derniers renchérissent en effet fortement le prix du transport et donc diminuent d'autant les gains réalisés en produisant en Chine ou dans un pays à bas coûts.