A propos des délocalisations

Michel Husson janvier 2004 - ébauche provisoire

1. Mondialisation et délocalisations

Dans bien des secteurs, les délocalisations et restructurations sont vécues comme le résultat d'une tendance permanente des employeurs à déplacer les emplois vers les zones de l'économie mondiale que les bas salaires, ainsi que des législations faiblement contraignantes, rendent attractives. Ce phénomène est indéniable et il constitue en quelque sorte l'essence du rapport social capitaliste, qui a toujours cherché à mettre les travailleurs en concurrence. La mondialisation démultiplie les possibilités de le faire. Il n'empêche que ce phénomène est plus ambivalent qu'il y paraît.

En premier lieu, la mondialisation ne se traduit pas par un transfert net et continu des emplois vers les pays à bas salaires. Elle fonctionne dans tous les sens : Nord-Sud, Sud-Nord et Nord-Nord. Les rapports Nord-Sud fonctionnent dans les deux sens. D'un côté, on assiste effectivement à des déplacements d'emplois dans tous les secteurs où le Sud est suffisamment attractif. Le champ des secteurs concernés s'élargit : au textile traditionnellement concerné, il faut ajouter de nombreuses autres industries (électronique, automobile, chimie) ainsi qu'un certain nombre de services qui peuvent faire l'objet de formes de travail à distance. Cependant ce mouvement est limité par deux grands facteurs. Le premier est que le choix de la localisation ne dépend pas du coût salarial, mais du coût salarial unitaire. Ce que l'on compare, ce ne sont pas les écarts absolus de salaires, mais les écarts relatifs rapportés à la productivité du travail. Dans bien des pays où les salaires sont peu élevés, la productivité du travail est en moyenne faible et peut donc compenser les avantages salariaux absolus. Mais il est vrai que certains pays, ou certaines zones de l'économie mondiale peuvent combiner de bas salaires et d'assez bons niveaux de productivité. C'est le cas par exemple des pays de l'Est en Europe, ou encore de certaines régions du Mexique. Mais il s'agit d'un avantage constamment remis en cause par les luttes sociales des pays concernés, dans la mesure où la progression de la productivité du travail est la base sur laquelle peuvent se développer les revendications salariales. L'exemple classique est ici la Corée, où les luttes ouvrières ont obtenu un rattrapage des salaires sur les performances de productivité. Si un tel alignement ne se produit pas, l'économie des pays concernés sont tôt ou tard soumis aux contradictions d'un modèle économique et social déséquilibré. Ils ne peuvent en effet conserver leur attractivité qu'au prix de l'acceptation d'un gel du marché intérieur qui fait obstacle à leur propre développement. Dans ce cas, les gains de productivité profitent pour l'essentiel aux groupes multinationaux qui les rapatrient sous forme de sur profits. Ou bien, ils sont captés par une couche sociale étroite, mais dans ce cas on débouche sur un modèle social profondément inégalitaire difficilement soutenable.

Le second obstacle aux délocalisations correspond à l'environnement nécessaire à la bonne marche des entreprises. Celles-ci ont besoin d'autre chose que des bas salaires, sinon les principaux bénéficiaires des délocalisations seraient les pays les plus pauvres d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine. Or, ce n'est pas ce que l'on constate, parce que ces pays manquent d'infrastructures et de main-d'œuvre qualifiée. Ils manquent d'autre chose encore, à savoir d'un marché local suffisamment dynamique et de synergies interindustrielles, et c'est un facteur que l'on retrouve aussi dans les choix d'implantation à l'intérieur même de l'Europe. Une récente étude de l'INSEE[1] montre que la stratégie de localisation des entreprises multinationales françaises entre les pays de l'Union européenne prend en compte le niveau des salaires au niveau national, mais combine ce critère dans le choix de la région avec la proximité de firmes françaises et de concurrents locaux. On peut parler ici de « pôle local d'agglomération industrielle ».

---

[1] Jean-Louis Mucchielli et Florence Puech, « Internationalisation et localisation des firmes multinationales : l'exemple des entreprises françaises en Europe », *Economie et Statistique* n°363-364-365, 2003 <http://guesde.free.fr/es363g.pdf>

Les mouvements de délocalisations-restructurations exercent un double effet de levier concurrentiel. D'abord, ils mettent en concurrence les pays récepteurs et une autre étude portant sur les multinationales des Etats-Unis[2] montrent que c'est le ressort premier de leurs stratégies.

La substitution entre l'emploi dans les filiales et l'emploi dans les maisons-mères apparaît comme marginal. En revanche, on observe un fort mouvement de substitution entre les différentes filiales. Les auteurs notent ainsi que « le développement de l'investissement dans des pays comme le Brésil menace beaucoup moins l'emploi dans les maisons-mères des Etats-Unis que l'emploi dans les filiales des pays en développement d'Asie ». Dans un second temps, les deux économètres comparent les différentes filiales entre elles et élargissent ce résultat, pour montrer que « les activités des filiales dans les pays en développement sont complémentaires avec celles des filiales des pays développés plutôt que substituables ». Même entre filiales, on retrouve donc la même idée, celle d'une mise en concurrence des travailleurs, mais entre filiales appartenant à des pays comparables du point de vue de la qualification du travail. Bref, « le degré le plus élevé de concurrence se trouve entre la main-d'œuvre des différents pays en développement, notamment dans les branches à faible valeur ajoutée. La main-d'œuvre dans les filiales des pays industrialisés entre également en concurrence avec celle des autres pays industrialisés, mais à un degré bien moindre ». On voit donc se mettre en place, à l'intérieur des grands groupes, une « séparation verticale des activités qui cherche à tirer avantage des différentiels de salaires, avec des filiales dans les pays en développement qui prennent en charge les segments les plus sensibles aux coûts salariaux ».

La mondialisation concerne aussi, et au moins autant, les rapports Nord-Nord. Il s'est mis en place une configuration Europe/Etats-Unis très particulière, déséquilibrée et de plus en plus tendue. On peut, au total, distinguer au moins cinq cas de figure qui se situent de manière très différente par rapport aux avantages de coût salarial.

a) les Etats-Unis ont pu être appelés la Grande Machine à Créer des Emplois. On imagine bien que ce n'est pas sur la base de ses bas salaires, et cela tient à sa capacité à soutenir sa croissance en jouant sur le fait que le déficit extérieur est financé par le reste du monde. Pourtant avec l'Alena, le traité de commerce signé avec le Canada et le Mexique, toute l'industrie des Etats-Unis aurait dû passer au Sud du Rio Grande, où les salaires sont 5 à 10 fois plus bas (selon les fluctuations du taux de change). C'est ce que craignait le syndicat AFL-CIO qui figurait parmi les opposants à la signature du Traité. Pour toutes les raisons invoquées plus haut, le transfert s'est produit mais de manière limitée, et sa fonction de mise en concurrence est apparue assez clairement pour que d'importants secteurs du syndicalisme étasunien passe à une ligne de coordination avec les syndicats mexicains indépendants pour lutter contre une dégradation parallèle de la condition salariée des deux côtés de la frontière.

b) l'Europe et le Japon paient le prix de la domination des Etats-Unis qui ont imposé au milieu des années 80 une dévaluation de fait du dollar qui a plombé durablement l'économie japonaise. Ce facteur a joué en Europe, et s'est combiné avec les politiques néolibérales que les gouvernements se sont autoinfligées depuis une bonne quinzaine d'années. Ces politiques ont pour but presque avoué de créer et maintenir un volant de chômage. Ce serait les dédouaner que de faire de la montée du chômage en Europe le résultat de la concurrence des pays à bas salaires. Les causes en sont principalement internes.

Le meilleur exemple – il s'agit plutôt d'un contre-exemple – de cette assertion est la période d'« embellie » 1997-2000, avec 10 millions d'emplois créés dans l'Union européenne. Ces créations d'emplois (qui rompaient avec une longue période de stagnation de l'emploi et de

[2] D.A. Riker et L.S. Brainard, « U.S. Multinationals and competition from low wage countries », *Working Paper* n°5959, NBER, mars 1997<http://hussonet.free.fr/br5959.pdf> ; L.S. Brainard et D.A. Riker, « Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs ? », *Working Paper* n°5958, NBER, mars 1997 <http://hussonet.free.fr/br5958.pdf>

montée du chômage) ne sont pas le résultat d'une compétitivité accrue mais au contraire d'un certain relâchement des préceptes néolibéraux. Il faut insister sur ce point : il ne viendrait à personne de dire que ces 10 millions d'emplois créés ont été « repris » sur les emplois délocalisés, selon un pur mécanisme de vases communicants.

Certes, il y a eu des gains de compétitivité mais qui résultaient exclusivement du renchérissement du dollar par rapport aux monnaies européennes. Jusque là, tout se passait au contraire comme si le blocage salarial devait compenser des politiques de surévaluation monétaire peu favorable à la compétitivité mais très efficace en tant que discipline salariale. En réalité, la reprise a été soutenue par une progression enfin à peu près parallèle des salaires et du PIB. Les créations d'emplois ont ensuite entretenu ce dynamisme, et résorbé au passage une bonne partie du déficit de la Sécu et du budget (ce qu'on a appelé « effet-cagnotte »). Cet enchaînement vertueux a été également sous-tendu par la réduction du temps de travail en France, où l'on a enregistré le chiffre record de deux millions d'emplois créés en 4 ou 5 ans.

Les politiques néolibérales, de plus en plus étroitement coordonnées au niveau européen, ont conduit à un retournement de conjoncture et à un nouveau blocage salarial de fait. La quête sans fin de la compétitivité sécrète les récessions périodiques car les salaires bloqués des uns sont les carnets de commande des autres. Tout le monde est compétitif mais ... en récession.

Enfin, la recherche effrénée d'une compétitivité fondée sur les bas salaires est une illusion : sur ce terrain, effectivement, on ne concurrencera jamais les pays à bas salaires. En revanche une telle orientation est contradictoire avec une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que le prix, à savoir la qualification du travail, la qualité, et l'incorporation des nouvelles technologies. Il faut choisir entre le discours sur l'économie de la connaissance et celui de la compétitivité.

c) certains petits pays, au Nord comme au Sud, tirent bien leur épingle du jeu et se trouvent pratiquement en situation de plein emploi. On peut citer l'Irlande ou l'Ile Maurice, et le fait que ce sont deux îles n'est pas tout à fait un hasard, car il s'agit d'économies très ouvertes pour lesquelles le choix d'un bon créneau tire l'ensemble de l'économie. On pourrait citer aussi la Finlande, tirée par l'industrie électronique. Ces pays sont évidemment donnés en modèle de réussite des préceptes libéraux, mais c'est oublier leurs traits spécifiques : leur réussite n'est pas extensible parce qu'elle est repose sur un positionnement que tout le monde ne peut adopter.

d) d'autres pays du Sud connaissent une insertion de type dualiste sur le marché mondial. Une partie du pays se positionne sur un créneau porteur et crée les conditions pour attirer les capitaux. On pourrait parler d'un « ilôt » de dynamisme économique, mais qui n'existe que dans la mesure où le reste du pays est tenu à l'écart. Dans de nombreux pays, les zones franches matérialisent cette nécessité. On peut citer deux pays aussi différents que le Mexique et la Chine qui articulent, de manière plus ou moins réussie, un secteur extraverti dynamique et compétitif et un secteur traditionnel sur lequel il exerce des effets d'entraînement très réduits, et qui ne sont d'ailleurs pas vraiment souhaités par ceux qui bénéficient de ce mode de croissance.

e) il y a enfin les pays à peu près totalement marginalisés ou encore soumis à une surexploitation de type colonial de leurs ressources primaires.

Synthèse : Il n'a pas que les coûts salariaux (à rédiger)

- ✓ *Les performances relatives sur l'emploi ne se retrouvent pas à partir de seuls indicateurs de coûts salariaux. Effets de domination, de dynamisme du marché intérieur, de taille, etc.*
- ✓ *la détermination de l'emploi se trouve au centre : contre-exemple de l'embellie*
- ✓ *la mise en concurrence ne se traduit pas par des transferts nets mais par une dégradation générale de la condition salariée*
- ✓ *les délocalisations ne concernent pas que le Sud mais ça joue aussi au niveau européen*
- ✓ *les délocalisations n'expliquent pas tout dans les secteurs en recul relatif comme le textile-habillement*

2) cela nous fait une belle manche

L'analyse qui précède est juste, mais ne fonde pas une politique. Par rapport aux délocalisations et aux restructurations, réelles ou simplement utilisées comme menace, l'action organisée des salariés se heurte à une double difficulté.

2.1. le niveau asymétrique des décisions

La politique des grands groupes se déploie à un niveau de plus en plus élargi à l'échelle de l'Europe, voire du monde. Les décisions prises dans ce cadre s'appliquent et suscitent des résistances au niveau de l'établissement et du bassin d'emploi concerné. C'est un élément décisif du rapport de forces. Il est d'abord matériel, en ce sens que le patronat s'appuie sur le fait que ses capacités de production sont par définition ailleurs (d'où ces luttes visant à empêcher le déménagement des machines). Mais il est aussi idéologique, de manière à présenter la résistance comme une lutte d'arrière-garde, du pot de terre contre le pot de fer. Tout cela explique en grande partie la nature même des luttes sociales concernées, souvent désespérées dans leurs formes de lutte et dans leurs objectifs.

Ces éléments sont évidemment renforcés chaque fois qu'il s'agit de restructurations justifiées par le recul des branches concernées, qui ferait de la recherche de bas salaires le seul moyen de créer de l'activité. Le problème est que ce n'est pas entièrement faux : les secteurs les plus habituellement touchés par les délocalisations (textile-habillement, petite industrie électronique) se caractérisent par une croissance très faible du volume du marché intérieur. Rapportée à des gains de productivité élevés, cette stagnation des débouchés se traduit par un recul des effectifs, indépendamment même du commerce extérieur et des délocalisations. Sur de tels marchés, avec une relative standardisation des processus de production, l'attrait des bas salaires va jouer très fort et accentuer le recul de l'emploi.

Des transferts de main-d'œuvre de secteurs à l'autre ont toujours existé, et la défense de l'emploi ne peut vouloir dire le maintien pour toujours de tel ou tel poste. La structure de l'emploi évolue logiquement en fonction de l'évolution de la demande sociale et de la productivité relative de chacun des secteurs. Quand les besoins sont saturés dans des industries qui font des gains de productivité, il est rationnel que l'emploi y diminue. Le problème, c'est qu'il faut qu'il augmente ailleurs, ou que tout le monde travaille un peu moins. Le problème n'est donc pas en soi la nécessité de reconversion et de déplacements de main-d'œuvre, mais provient d'un environnement macro-économique insuffisamment dynamique pour créer l'appel d'air nécessaire. Et si celui-ci fait défaut, toute reconversion devient une source de licenciement et de misère sociale.

2 .2. la tentation du « produisons français » comme moyen de peser sur les situations immédiates versus une véritable logique de contrôle

Pourquoi alors ne pas demander purement et simplement l'interdiction des délocalisations et des restructurations à échelle supranationale ? Cela apparaît comme la solution la plus simple et la réponse la plus directe. Il est important de bien détailler les raisons pour lesquelles cette voie n'est pas la meilleure.

a) une première série de raisons tient à ce que cette réponse ne correspond pas à la réalité des phénomènes à l'œuvre. Elle fait comme s'il s'agissait d'une ponction d'emplois à sens unique sans tenir compte des emplois créés par les exportations en direction du reste du monde ou par l'investissement français à l'étranger. De manière plus générale, c'est le degré d'interpénétration des capitaux qui est sous-estimée.

b) une seconde raison tient à l'inefficacité d'une telle orientation. Elle passe à côté des vrais moyens de créer des emplois (RTT, répartition plus juste des revenus, croissance soutenable) mais oublie les effets en retour qui découleraient des mesures de rétorsion prises.

c) il y a enfin des raisons plus politiques qui sont de deux ordres. Il y a d'abord une incompréhension des rapports entre Etat et capital. Le capital dont l'Etat est l'instrument est partisan d'une liberté totale de mouvements de ses investissements. Il faudrait donc imaginer un changement de nature de l'Etat, et cela conduit au risque principal d'une telle orientation, c'est d'être récupérée par l'extrême-droite, en alliance avec la boutique et le petit patronat le plus réactionnaire. L'un des thèmes de la prochaine campagne du FN va d'ailleurs être « non aux délocalisations ».

Conclusion: il faut mettre en avant l'idée d'un contrôle des travailleurs sur les décisions mettant l'emploi en jeu. Le refus des délocalisations doit être fondé sur la défense des intérêts des travailleurs et non sur la défense de l'intérêt national.

3) des réponses (à discuter et développer)

- ✓ utiliser la force des mobilisations locales légitimes. Pour le maintien de l'emploi, moratoire
- ✓ jeter les bases de nouvelles structures organisationnelles. Le niveau européen est le bon niveau, pour deux raisons. Parce qu'une partie des délocalisations/restructurations se jouent sur l'espace européen, et ce sera évidemment d'autant plus vrai avec l'ouverture à 25 (problème du droit social européen pour encadrer le dumping social). Ensuite, parce que c'est par rapport à des groupes internationalisés que le bon rapport de forces peut s'exprimer contre des délocalisations vers des pays du Sud
- ✓ faire du refus des délocalisations un élément d'une politique de contrôle ouvrier et non pas de priorité nationale. Liaison avec les travailleurs immigrés.
- ✓ lien avec les luttes altermondialistes ou anti-impérialistes sur ce que font les groupes dans les pays du Sud. Mettre en avant de véritables projets de coopération. Etendre les liens internationalistes
- ✓ pour un contrôle public mondialisé : réponses plus institutionnelles sur la réglementation des restructurations/délocalisations.