

Le Monde diplomatique, septembre 2001
La mondialisation capitaliste contre l'emploi
Par MICHEL HUSSON *

* Economiste ; co-auteur, avec Thomas Coutrot, de *Avenue du plein emploi*, Attac/Editions Mille et une nuits, Paris 2001.

Il y a plus d'un siècle, Marx écrivait que « *la base du mode de production capitaliste est constituée par le marché mondial lui-même* »¹. Il n'est pas exagéré de dire que la constitution de ce marché mondial est l'essence même de ce que l'on nomme aujourd'hui mondialisation. Il s'agit là d'un processus ni linéaire ni inachevé, et même en grande partie fantasmatique. Il vise ni plus ni moins à construire un espace homogène de valorisation, autrement dit à établir des normes unifiées de compétitivité et de rentabilité à l'échelle planétaire, donc à mettre directement en concurrence les salariés des quatre coins du monde. L'absolue liberté de circulation des capitaux est le principal levier utilisé pour obtenir ce résultat. Voilà pourquoi la meilleure définition de la mondialisation est sans doute celle de M. Percy Barnevik, président du groupe ABB : « *C'est la liberté pour chaque société de mon groupe d'investir où et quand elle veut, de produire ce qu'elle veut, d'acheter et de vendre ce qu'elle veut, tout en supportant le moins de contraintes possibles découlant de la législation sociale* »².

Pour les défenseurs de la « mondialisation heureuse »³, cet arrangement de l'économie mondiale devrait permettre d'atteindre partout une croissance plus élevée, et d'assurer les conditions d'un rattrapage des pays du Sud. Cette idée, selon laquelle le maximum d'ouverture aux échanges procure le maximum de possibilités de développement, a été gravement battue en brèche par les ondes de choc qui ont frappé les pays qui ont adopté le plus systématiquement ce modèle de croissance, comme le Mexique, la Thaïlande, la Corée et l'Argentine. Les études disponibles ne réussissent pas mieux à étayer la thèse officielle, malgré les centaines d'économistes payés pour présenter un bilan flatteur des politiques d'ajustement structurel. Aussi, face à ces échecs, le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale subissent-ils une crise d'orientation d'une gravité sans précédent.

En réalité, ce n'est pas ainsi que ce modèle fonctionne, et ses effets sur l'emploi et la condition salariée sont globalement négatifs. Il suffit de rappeler ici quelques données tirées du dernier rapport de l'Organisation internationale du travail (OIT)⁴ : en 2000, on comptait 160 millions de chômeurs à travers le monde, dont 50 millions dans les pays industrialisés, et 500 millions de travailleurs disposaient d'un revenu inférieur à un dollar par jour. La première raison de ce bilan fort médiocre est que la mondialisation ne tient pas compte de la réalité : elle nie tout simplement l'existence de considérables différentiels de productivité d'une région du monde à une autre. En les plaçant en situation de concurrence sur un même marché, elle pose une alternative drastique : ou bien les producteurs s'alignent sur les

¹ *Le Capital*, Editions sociales, livre III, tome VI.

² Cité par Gerard Greenfield, « The Success of Being Dangerous : Resisting Free Trade & Investment Regimes », *International Viewpoint*, n° 326, décembre 2000, Athènes.2000.

³ Pour reprendre le titre – qui fait aujourd'hui sourire – d'un livre d'Alain Minc (Plon, Paris, 1997).

⁴ OIT, *World Employment Report 2001*, OIT, Genève, 2001.

<http://www.ilo.org/public/english/support/publ/wer/index2.htm>

critères d'hyper-rentabilité (les fatidiques 15 % de rendement que les investisseurs exigent) ou bien ils disparaissent en tant que tels. Plutôt qu'à la convergence des performances productives postulée par le dogme néolibéral, cette règle du jeu conduit en pratique à un effet d'éviction. Les producteurs moins compétitifs, non rentables, voient là nécessité sociale de leur travail niée au nom d'une norme qui est hors de leur portée. Ce qui en résulte, c'est le chômage et le sous-emploi dans tous les secteurs qui ne réussissent pas à se hisser aux normes mondiales.

Les pays du Sud ne « détournent » à leur profit qu'une fraction limitée des emplois du Nord, et on ne peut faire porter à ce mécanisme la responsabilité principale du chômage. On peut citer les résultats très nets de deux études du National Bureau of Economic Research⁵ des Etats-Unis qui portent sur un gros échantillon de multinationales américaines. Le résultat principal est que la substitution entre l'emploi dans les filiales et l'emploi dans les maisons-mères est marginal, mais qu'il existe, en revanche, une forte 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* ». Autrement dit, « *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* ». Alors que l'internationalisation « classique » fonctionnait par transferts de surplus entre espaces hétérogènes, la mondialisation institue une sorte de zone franche mondiale où les normes hyper-compétitives dominent et rétroagissent sur la gestion de la main-d'œuvre et du salaire dans l'ensemble des pays concernés, faisant ainsi abstraction des différentiels de productivité. Cette mise en concurrence exerce une pression d'autant plus forte que le potentiel d'absorption de la production des pays du Sud par les pays du Nord n'est pas illimité. Il est donc facile aux capitaux de menacer de quitter les pays qui deviendraient trop exigeants pour se déplacer vers d'autres, plus « attractifs ». Qu'elles soient ou non mises à exécution, ces menaces exercent une pression sur la croissance des salaires et donc sur le développement du marché intérieur des pays concernés.

Le modèle de développement FMI-Banque mondiale postule que les facteurs de la dépendance ont disparu, et c'est justement ce qui le rend fondamentalement instable. Le schéma commun des crises qui ont éclaté depuis la dévaluation du peso mexicain de 1994 est le suivant : des pays dont l'économie est tout entière tournée vers l'exportation, et la monnaie indexée sur le dollar, ne réussissent à exporter davantage qu'au prix d'importations en croissance encore plus rapide. Le déséquilibre de la balance commerciale se creuse et pèse sur la monnaie jusqu'au moment où le taux de change s'effondre et où les investisseurs retirent leurs capitaux. Les emplois créés pendant les années d'expansion disparaissent alors dans la tourmente.

⁵ S. Lael Brainard et David A. Riker, « Are U.S. multinationals exporting U.S. jobs ? », *Working Paper* n° 5958, mars 1997 ; « U.S. multinationals and competition from low-wage countries », *Working Paper* n° 5959, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, USA, mars 1997.

L'une des limites supplémentaires à ce modèle est la domination technologique sans précédent des pays du Nord, et d'abord des Etats-Unis, qui ont tiré les leçons de la vague d'industrialisation en Asie orientale : les pays du Sud doivent, pour l'essentiel, demeurer au rang de sous-traitants. Il faut donc éviter qu'ils « remontent les filières », autrement dit qu'ils acquièrent une capacité de production compétitive autonome. Les grands groupes veillent donc à ne pas opérer des transferts de technologie conduisant à l'apparition d'éventuels concurrents. La forme moderne de cette politique est le dépôt de brevet. La consigne de M. Bill Gates de breveter au maximum (*patenting as much as we can*) a été entendue. Le nombre de dépôts de brevets a doublé en dix ans aux Etats-Unis, en même temps que s'y accentuait leur concentration : 87 % des 160 000 déposés en 1999 dans le monde.

Cette suprématie confine les pays du Sud dans une position subordonnée et limite la possibilité d'élever globalement la qualification de la main-d'œuvre. Elle conduit à dresser une nouvelle carte du monde, comme le propose l'économiste ultralibéral Jeffrey Sachs qui découvre des aspects de la réalité qu'il avait méconnus lorsqu'il jouait le rôle de commis voyageur du FMI⁶. La première zone, qui compte seulement 15 % de la population mondiale, est celle des régions d'innovation technologique. Une seconde zone, où se concentre environ la moitié des habitants du globe, est susceptible d'adopter ces technologies. La troisième zone, celle de la marginalisation technologique, n'épouse pas les frontières nationales : elle comprend, par exemple, le sud du Mexique, une bonne partie du Brésil tropical, de l'Afrique et de la Russie. Ces régions sont aussi celles où sévit la plus grande pauvreté. Et cette situation a toutes les chances de se reproduire, dans la mesure où la recherche est orientée non pas en fonction de l'urgence et de l'ampleur des besoins, mais en fonction de leur solvabilité.

Chaque pays se voit alors écartelé entre les secteurs capables de se « brancher » sur l'économie mondiale, et les autres. Cette double insertion pourrait être gérée sans contradictions si l'on pouvait instituer un dualisme parfait, une dichotomie économique et sociale entre les « régions » du pays concerné : le marché mondial déterminerait les normes de référence des secteurs ouverts à la concurrence internationale, tandis que la valeur de la force de travail continuerait à être déterminée principalement sur le marché intérieur. Mais une telle déconnexion partielle est impossible, de telle sorte que la mondialisation provoque un gigantesque déni de production : on ne satisfait pas une demande sociale qui serait pourtant solvable au regard de l'offre nationale et de son niveau moyen de productivité, parce qu'elle ne parvient pas à se conformer aux normes mondiales de l'hyper-compétitivité.

Les mécanismes d'exclusion, de précarité, de marginalisation que l'on peut observer dans les pays riches découlent, eux aussi, de cette logique de mise en concurrence. Ainsi, on peut considérer que la construction européenne a basculé, au milieu des années 1980, d'une logique d'harmonisation à une logique de mise en concurrence des systèmes sociaux. L'austérité salariale, baptisée « modération », a très vite été complétée par une offensive visant à alléger une protection sociale présentée comme une charge indue dans la concurrence internationale. Toutes les politiques communautaires vont dans le sens d'un alignement vers le bas des services publics et de la protection sociale, d'un freinage des dépenses sociales et d'une baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le résultat : un énorme gâchis du point de vue de l'emploi et de la condition salariale. La reprise de la croissance et de l'emploi, du moins jusqu'à ces derniers mois, autorisée par un certain

⁶ Jeffrey Sachs, « A new map of the world », *The Economist*, 24 juin 2000.

relâchement (en partie subi) de la rigueur néolibérale, permet de mesurer rétrospectivement le temps perdu⁷.

Les liens entre mondialisation et néolibéralisme sont étroits, mais il n'y a pas identité, et leur simultanéité n'est pas automatique. On pourrait très bien imaginer, par exemple, la mise en œuvre de politiques néolibérales à l'intérieur d'un cadre national protégé du marché mondial. En fait, la mondialisation sert assez naturellement de levier, de prétexte et d'alibi aux politiques néolibérales. Elle est invoquée comme une contrainte venue d'ailleurs, mais qui correspond spontanément à ce que l'on avait de toute manière envie de faire : geler les salaires et déréglementer l'économie.

En sens inverse, on pourrait parfaitement imaginer une autre forme de mondialisation, fondée sur la coopération, et passant par des transferts technologiques et des échanges régulés. C'est donc contre la mondialisation capitaliste que, de Seattle à Gênes, en passant par Nice et Göteborg, se mobilisent ceux que les médias appellent les « anti-mondialisation », alors que la quasi totalité d'entre eux sont fortement ancrés dans des réseaux et des pratiques internationalistes. Oui, il faut des écluses permettant de faire communiquer sans dégâts des zones à niveaux de productivité différents. Il faut des règles du jeu, des normes sociales au niveau mondial, mais il faut en même temps que ces propositions s'appuient sur un changement tout aussi radical des règles de la répartition du revenu, tellement défavorables à l'emploi.

⁷ Pour une analyse plus détaillée, voir la note de la Fondation Copernic, *Pour un plein emploi de qualité. Critique du social-libéralisme, à propos du rapport Pisani-Ferry*. - <http://attac.org/fra/toil/doc/copernic.htm>