



En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour vous proposer des contenus et services adaptés à vos centres d'intérêts. [En savoir plus et gérer ces paramètres.](#)

> [Hebdo n° 1060](#) > [Amériques](#) > [Afrique](#) > [Web](#) > [Économie](#) > [Multimédia](#) > [Allemagne - Chine - États-Unis](#)

ÉTATS-UNIS • Les multinationales se moquent bien de leur pays d'origine

Les grandes entreprises mondialisées produisent et vendent de plus en plus dans les pays émergents. La santé de l'économie de leur pays d'origine leur importe donc de moins en moins. Analyse.

[The American Prospect](#) | Harold Meyerson

24 février 2011 |



Employés de la société Foxconn DR

"Dans l'idéal, il faudrait installer chacune de nos usines sur une barge qui se déplacerait au gré des fluctuations des monnaies et des changements dans l'économie." C'est avec cette formule lapidaire que Jack Welch, alors à la tête de General Electric, résumait en 1998 sa conception de l'entreprise américaine.

Depuis, les multinationales ont découvert qu'elles n'avaient pas besoin d'embarcations pour prendre le large. Alors qu'aux États-Unis leurs profits grimpent en flèche malgré la profonde récession dans laquelle est englué le pays, nous sommes confrontés à une triste réalité : nos entreprises n'ont plus besoin de nous. Elles réalisent la moitié de leur chiffre d'affaires hors des frontières américaines et font de plus en plus venir leurs produits de l'étranger.

Une vieille polémique

Prenons, par exemple, le rôle déterminant que joue dans notre économie une société [taiwanaise] du nom de Foxconn. Rares étaient les Américains à en avoir entendu parler jusqu'à ce que, au printemps 2010, une vague de suicides dans son personnel mette en émoi son immense complexe industriel de Longhua, près de

Shenzhen, dans le sud de la Chine. A cette occasion, on a découvert la place occupée par Foxconn dans le système industriel américain. C'est à Longhua qu'Apple fait produire ses iPhone et iPod ; c'est à Longhua et dans les autres usines chinoises de Foxconn que 937 000 employés fabriquent des ordinateurs pour Dell, des jeux pour Nintendo et plusieurs articles pour Hewlett-Packard. De fait, les ouvriers de Foxconn chargés d'assembler les produits de ces sociétés dépassent souvent largement en nombre les effectifs de ces dernières aux Etats-Unis. Ainsi, 250 000 salariés de Foxconn travaillent pour le compte d'Apple, alors que le groupe américain emploie 25 000 personnes dans notre pays, soit un rapport de 1 à 10. Chez Dell, le ratio est du même ordre.

Le rôle que même les entreprises américaines les plus admirées, comme Apple, Hewlett-Packard et General Electric, ont joué dans le transfert des emplois américains à l'étranger fait depuis longtemps l'objet d'une polémique. Leur ardeur à délocaliser a permis d'abaisser les prix des biens qu'achètent les Américains, mais elle a également creusé notre déficit commercial, contracté notre secteur manufacturier et tiré nos rémunérations à la baisse. Un examen plus poussé des effectifs de Dell, Apple ou IBM provoque un malaise encore plus grand : ces groupes employaient près de 400 000 personnes au total dans le monde en 2009, contre 329 000 en 2005, alors que, durant la même période, leur main-d'œuvre aux Etats-Unis est tombée à 105 000, contre 134 000 précédemment.

A chaque année qui passe, la croissance des grands groupes américains est de plus en plus découplée de l'économie américaine. Leurs intérêts concordent de moins en moins avec ceux de nos travailleurs, de nos consommateurs et de notre économie. Cette rupture se reflète dans leur chiffre d'affaires. En 2001, 32 % des revenus des 500 premières sociétés américaines qui composent l'indice boursier Standard & Poor's provenaient de l'étranger. En 2008, cette proportion atteignait 48 %. Ce changement a de profondes – et terrifiantes – conséquences sur le comportement des multinationales. Dans cette période où les PME ne peuvent pas se développer parce que le chômage élevé et le fléchissement de la valeur des logements ont déprimé la demande des ménages, les grandes entreprises sont plus soucieuses d'accroître leurs ventes et leur production à l'étranger plutôt que dans leur pays d'origine. C'est pourquoi la récession en cours ne ressemble pas aux précédentes. A la différence de toutes les crises économiques qu'a connues l'Amérique, le ralentissement de l'activité se poursuit alors que les principaux employeurs peuvent renouer avec les profits sans procéder à des embauches massives aux Etats-Unis. Les bénéfices des sociétés ont battu un record au troisième trimestre – 1 659 milliards de dollars – et ils ont progressé de 28 % par rapport à la même période de l'année précédente. C'est la plus forte augmentation en glissement annuel jamais enregistrée. Mais cette hausse de la rentabilité ne s'est pas accompagnée d'une augmentation de l'emploi, des salaires ou du revenu national. Actuellement, le chômage s'établit officiellement à un peu moins de 10 % et, selon la Réserve fédérale, il tournera autour de 9 % en 2011. Quant au produit intérieur brut (PIB), il n'a progressé que de 2,5 % au troisième trimestre 2010. En théorie, une reprise vigoureuse aux Etats-Unis doperait la demande et serait une bonne chose pour les multinationales américaines. Dans la pratique, les fleurons de notre économie n'en ont pas besoin, car ils ont mis au point un modèle d'entreprise adapté à une économie mondialisée qui leur permet de poursuivre leur petit bonhomme de chemin même si l'économie américaine chancelle.

Lorsque la crise financière a éclaté, ces entreprises ont taillé dans leurs effectifs bien plus sévèrement que leurs homologues dans d'autres pays – et, ensuite, elles n'ont pas réembauché. Pourtant, l'économie américaine ne s'est pas contractée plus fortement que d'autres. Entre 2008 et 2009, le PIB des Etats-Unis a reculé de 2,4 %, contre 2,6 % en France et autour de 5 % en Allemagne, au Japon et au Royaume-Uni. Mais le chômage aux Etats-Unis a fait un bond d'environ 5 % depuis 2007, contre seulement 1 % en France et au Japon, et 2 % au Royaume-Uni. En Allemagne, il a même baissé de 1 point depuis le début de la récession et il est désormais inférieur de 2 points au nôtre.

Les dégraissages ne peuvent pas constituer un pilier permanent de la rentabilité – les entreprises ne peuvent pas descendre au-dessous d'un certain niveau de main-d'œuvre. Mais maintenir de faibles coûts du travail aux Etats-Unis – en s'abstenant de réembaucher, en substituant des travailleurs précaires au personnel permanent à plein temps, en réalisant des gains de productivité, en réduisant les salaires et en délocalisant l'emploi –

permet sans doute d'améliorer continuellement les résultats d'une entreprise, en particulier si elle tire de plus en plus ses revenus des marchés étrangers. C'est précisément la stratégie qu'appliquent les principaux employeurs américains.

L'exemple allemand

Le taux élevé de chômage a occulté un autre phénomène inquiétant : les revenus des Américains qui ont un emploi diminuent. Le salaire annuel médian a été amputé de 159 dollars en 2009 par rapport à l'année précédente, pour s'établir à seulement 26 261 dollars (ce qui signifie que la moitié des Américains occupant un emploi salarié gagnent encore moins). Le salaire horaire des nouvelles recrues sur les sites manufacturiers, qu'elles soient syndiquées ou non, tourne actuellement autour de 15 dollars [11 euros], soit la moitié de ce qu'il était il y a quelques années à peine.

L'une des manières de comprimer les salaires est de faire appel aux travailleurs temporaires : sur les 1,4 million d'emplois nets créés depuis la reprise économique amorcée en septembre 2009, 494 000 étaient à durée déterminée. Du deuxième trimestre de 2009 au premier trimestre de 2010, les bénéfices avant impôts des entreprises ont augmenté de 388 milliards de dollars, alors que les salaires n'ont crû que de 68 milliards de dollars, selon Andrew Sum et Joseph McLaughlin, du Centre d'études du marché du travail de l'université Northwestern. Cette disparité tranche fortement avec ce qui s'est passé lors des redressements économiques précédents. Lors d'une période comparable du cycle récession-reprise de 1981-1982, les profits des entreprises ne constituaient que 10 % de la hausse combinée des bénéfices et des salaires. Cette fois, ils en représentent 85 %. Mais, en 1981-1982, les salariés du secteur privé, dont 25 % environ étaient syndiqués contre seulement 7 % à l'heure actuelle, se trouvaient en meilleure position pour défendre leurs rémunérations.

Est-il nécessaire de transférer les emplois à l'étranger simplement parce qu'un nombre croissant de consommateurs y vivent ? Non, si l'on se réfère à l'exemple de l'Allemagne. Malgré la récession mondiale, l'économie allemande est en plein boom, exportant tellement de biens vers les pays en développement comme au sein de l'Europe que son excédent commercial net - la différence entre ses exportations et ses importations - représente 7 % de son PIB, la plaçant en tête de tous les grands pays sur ce front. Pourtant, l'Allemagne est tout sauf un pays à bas salaires. La rémunération horaire moyenne (salaire plus avantages sociaux) des ouvriers s'établit à 35 euros, bien plus que les 23 euros gagnés par leurs homologues américains. Ce qui n'empêche pas l'Allemagne d'être un géant de l'exportation alors que les Etats-Unis sont un colosse des importations.

Les multinationales allemandes ont des filiales à l'étranger, mais elles ont également maintenu une production solide et de grande qualité sur le sol national. Siemens, qui est plus ou moins l'équivalent allemand de General Electric, compte des centaines de milliers de salariés hors des frontières nationales. Mais, dans le cadre d'un accord récemment conclu avec le principal syndicat représenté, IG Metall, le groupe s'est engagé à ne prendre aucune décision unilatérale sur une réduction de ses effectifs en Allemagne (128 000 personnes actuellement). BMW, ThyssenKrupp et Daimler sont allés plus loin, en signant des accords avec IG Metall pour conserver un nombre convenu de salariés dans le pays.

Ces pactes sont un produit de la version allemande, plus consensuelle, du capitalisme. Les représentants syndicaux et les dirigeants d'entreprise coopèrent pour s'assurer que l'industrie développe une production de haute qualité et conserve ses marchés. Par exemple, IG Metall collabore avec les constructeurs automobiles pour former le personnel à la construction en grande série des voitures électriques. *"Notre objectif est de retenir l'industrie à forte valeur ajoutée en Allemagne"*, m'a expliqué Martin Allespach, l'un des dirigeants d'IG Metall, lors de ma visite au siège du syndicat, à Francfort, en novembre dernier.

L'expérience allemande témoigne également de l'importance de la structure du système financier. Tout un segment de l'univers bancaire allemand, les caisses d'épargne contrôlées par les collectivités locales, apporte

les fonds qui permettent aux florissantes entreprises industrielles de taille moyenne, très souvent familiales, les *Mittelstand*, de se transformer en véritables machines à exporter. Environ deux tiers des PME se financent auprès de ces institutions, lesquelles se tiennent à l'écart des marchés de capitaux et sont tenues de limiter leurs activités au périmètre de leur territoire. *"Nos établissements doivent se cantonner dans leurs régions ; ils doivent se concentrer sur l'économie réelle"*, commente Patrick Steinpass, chef économiste de l'Association nationale des caisses d'épargne.

Pas de création d'emplois



Contrairement à leurs rivales américaines, les *Mittelstand* ont ainsi pu rester largement à l'abri des pressions exercées par les marchés financiers, qui exigent toujours plus de profits. Pour Klaas Hübner, ancien député et propriétaire d'une entreprise qui vend des logements de boîte d'essieu pour trains à grande vitesse à la Chine et à d'autres pays, cette liberté vis-à-vis des marchés est la clé du succès allemand. *"Nous n'avons pas de stratégie à court terme, mais seulement à long terme"*, se félicite-t-il. En préservant un dynamique secteur manufacturier de petite taille, l'Allemagne se dote également d'un capitalisme local. *"J'habite dans la ville où mon entreprise est implantée, ajoute M. Hübner, et je tiens à ma réputation dans cette ville."*

Ce "localisme" ne se retrouve pas chez les patrons américains, pour qui le capitalisme sert uniquement les intérêts des actionnaires et des hauts responsables des entreprises. *"Un grand nombre de sociétés américaines concentrent toute leur énergie sur l'étranger"*, note Matthew Slaughter, vice-doyen de l'école de commerce Tuck de l'université Dartmouth, qui fut l'un des conseillers économiques de George W. Bush de 2005 à 2007.

Alors, qu'allons nous faire ? En l'absence d'embauches dans le secteur privé, la récession se poursuivra inexorablement aux Etats-Unis, à moins que les pouvoirs publics ne changent complètement de politique commerciale et industrielle, et ne jouent un rôle accru dans la création d'emplois. Il faut *"reconstruire nos biens communs industriels"*, a plaidé Andy Grove, ancien PDG d'Intel, dans un article publié l'été dernier par *Bloomberg Businessweek*. M. Grove propose la création d'une taxe sur les importations dont les recettes seraient versées aux entreprises de haute technologie innovatrices - à condition qu'elles produisent ensuite en grande série aux Etats-Unis.

Instaurer des crédits d'impôts pour la production industrielle et la création d'emplois nationales, des réductions d'impôts pour les entreprises qui investissent et embauchent aux Etats-Unis, et introduire dans les marchés publics une clause obligeant à "acheter américain" constituerait d'autres moyens de soutenir la

création de bons emplois. Mais aucune de ces conditions ne figure dans le semi-plan de relance prévoyant la reconduction des baisses d'impôts que la Maison-Blanche a négocié avec les républicains en décembre. Cette mesure donnera un petit coup de pouce aux ménages, mais cela ne suffira sans doute pas à encourager les PME à embaucher.

Mobiliser les fonds de pension

Une autre solution serait d'investir massivement dans les infrastructures, qui ne cessent de se dégrader. Les projets seraient financés en grande partie, mais pas forcément en totalité, par des fonds publics. Un nombre grandissant de fonds de pension américains s'impliquent déjà dans ce genre de chantier, mais le plus souvent à l'étranger. Ainsi, le premier d'entre eux, CalPERS [qui gère les systèmes de retraite des employés publics de Californie], détient près de 13 % du capital de l'aéroport londonien de Gatwick. Pour rapatrier ce genre d'investissements, nous avons besoin de banques spécialisées dans les infrastructures qui pourraient lever des fonds publics et privés.

Avec un incroyable aplomb, les entreprises américaines réclament une baisse des taux d'imposition alors même qu'elles désinvestissent tous les jours sur le sol national. Pis encore, le nouveau Congrès semble prêt à céder à leurs exigences, sans faire la distinction entre les sociétés qui investissent localement et celles, plus nombreuses, qui abandonnent le pays. Est-ce trop demander au gouvernement que de privilégier les amis par rapport aux ennemis ? Pourquoi ne pas récompenser les sociétés qui, à l'image de Siemens, Daimler et BMW en Allemagne, s'engagent à garder ou à créer un nombre convenu d'emplois hautement qualifiés ici ? Pourquoi ne pas exiger que des représentants du personnel siègent aux conseils d'administration, comme c'est le cas en Allemagne ? Le déclin économique des Etats-Unis est fondamentalement d'ordre institutionnel et, pour inverser la tendance, il faut, de manière institutionnelle, changer la structure des entreprises.

Faute de réformes, ces entreprises prendront le large, chacune sur son embarcation, laissant derrière elles l'Amérique sombrer dans la misère.

[The American Prospect](#) | Harold Meyerson

24 février 2011 |

