ÉCONOMIE & POLITIQUE

Emploi, industrie : alarme, résistances et alternatives

Michelin, Auchan, Casino, Valéo, Arcelor Mittal… 200 plans de suppressions d'emplois recensés par la CGT, au moins 150 000 emplois menacés.

C'est une atteinte aux composantes les plus stratégiques de notre système productif. Et d'autres menaces se profilent avec la récession qui s'étend en Europe. Déjà, les faillites d'entreprises battent des records historiques.

La raison la plus fondamentale de ces tragédies est l'état auquel est parvenu le capitalisme.

Les groupes les plus puissants ont poussé à un degré extrême l'exploitation du travail humain et celle des ressources naturelles. Par exemple, comme le montre l'analyse de Frédéric Boccara dans ce dossier, le groupe Renault, déjà très rentables, a réussi à augmenter de moitié la productivité apparente du travail entre 2002 et 2023. Mais pour y parvenir, le groupe a porté l'accumulation du capital matériel (moyens techniques) et financiers au degré le plus élevé, ce qui a coûté cher. L'augmentation de la productivité apparente du travail a donc eu une contrepartie : une diminution encore plus forte de l'efficacité apparente du capital. Au total, l'augmentation de l'exploitation de la main-d'œuvre peine à suivre l'accroissement du capital matériel et financier à rentabiliser. Marx a inauguré une façon précise d'analyser cette contradiction en parlant de suraccumulation de capital : trop de capital exigeant son taux de profit, pas assez de plus-value susceptible d'être accaparée sous forme de profits bien que l'exploitation des travailleurs soit poussée à l'extrême.

Les fractions les plus puissantes du capital financier ont des moyens de regonfler leur taux de profit, en imposant une « dévalo-

risation » permanente d'autres fractions, publiques ou privées, du capital qu'elles peuvent soumettre à leur domination.
Tous ces efforts permettent encore à la partie dominante du capital d'afficher des profits mirifiques et de servir généreusement leurs actionnaires mais, à l'échelle de toute l'économie, ils ne suffisent pas à surmonter la suraccumulation structurelle de capital.
Le poids donné depuis quarante ans aux marchés financiers et à la globalisation capitaliste a été une tentative de réponse à cette crise systémique. Mais la contrepartie est le gonflement des avances de fonds nécessaires pour mener à bien ces opérations financières, autant de capital supplémentaire qui exige son taux de profit !
C'est cela qui nous saute à la figure aujourd'hui. La grande bourgeoisie européenne, tout inféodée qu'elle est au capital mondialisé, s'en inquiète elle-même. Mais comment pourrait-elle trouver des remèdes à des maux qui résultent de sa domination même ? Son porte-parole qualifié, Mario Draghi, ne trouve rien de mieux à proposer qu'une fuite en avant dans la dépendance envers les marchés financiers (voir les analyses consacrées à son récent rapport dans notre numéro 842-843) !
C'est que les remèdes ne peuvent être que radicaux, c'est-à-dire qu'ils doivent prendre le mal à sa racine : la domination du capital sur les choix de gestion, de production, de recherche, d'embauche, de formation, d'investissement des entreprises et des banques ; la logique de la concurrence du taux de profit qui mine de façon de plus en plus insurmontable toute efficacité sociale, écologique, et d'abord toute efficacité économique. C'est pourquoi la réponse aux assauts du capital doit se construire dans les luttes sociales, et dans les capacités d'alternative que recèle le mouvement syndical. Ces capacités sont grandes, ce dossier en montre un aperçu.
Ce serait l'amorce de convergences plus vastes. Avec les salariées et salariés d'Europe, qui souffrent autant que nous de la précarisation des emplois et de l'indigence des services publics. Avec les peuples des pays émergents et en développement, qui sont en train de devenir assez forts pour commencer à contester l'emprise du dollar et de l'impérialisme américain sur l'économie mondiale.
La bonne nouvelle, c'est que ce n'est pas une perspective pour un avenir plus ou moins lointain. Cela commence dès aujourd'hui, dans chacune de nos entreprises, avec les luttes pour des alternatives aux stratégies patronales. Notre dossier veut y contribuer.



Frédéric Boccara

I. Renault après 20 ans de gestion pour le capital : ce que disent les comptes

On trouvera ici l'introduction de Frédéric Boccara à la journée de travail sur les restructurations des groupes capitalistes organisée par notre revue avec des responsables syndicaux d'entreprises, de différents secteurs, le 28 novembre 2024.

Je vous remercie de participer à cette journée de travail entre des responsables syndicaux d'entreprises (aujourd'hui des grands groupes) et les économistes de la revue *Économie & Politique*. L'idée étant de se revoir régulièrement, si bien sûr vous le jugez utile à l'issue de cette journée.
Il s'agit de mener un travail de fond pour comprendre ce qui est en cours afin de nourrir l'intervention, les luttes ; de se former réciproquement, ensemble. Une sorte de recherche-action si vous voulez.

Comprendre pour intervenir sur les gestions d'entreprises

Nous cherchons à reprendre, dans des conditions différentes, ce qui avait été amorcé dans les années 1980 avec la création de l'ACGN (Association pour une culture de gestion nouvelle) par Paul Boccara : l'entreprise est un énorme enjeu et l'intervention sur les gestions des entreprises est décisive, pour une tout autre gestion que celle dominée par la rentabilité financière et les monopoles patronaux, et pour une tout autre conception de l'efficacité : sociale, écologique et économique. D'autant plus que nous sommes dans un moment particulier pour l'économie en général, et pour les groupes d'entreprises, en particulier. Un bouleversement semble en cours.
Je m'appuierai sur un travail sur les comptes consolidés du groupe Renault, réalisé initialement en dialogue avec les camarades du centre de Lardy dont ils ont utilisé certains éléments dans leur bataille syndicale.

Productivité apparente du travail et du capital chez Renault

Nous sommes partis d'un tract CGT qui montrait la baisse continuelle des effectifs du groupe Renault depuis une vingtaine d'années (-25 % de 2001 à 2023, soit -40 000 salariés, tout particulièrement en France, voir tableau 1), ainsi que les limites du salaire moyen par tête qui n'augmente (+10 % sur la même période, inflation déduite) essentiellement que parce que la proportion des techniciens et ingénieurs augmente, mais qui probablement recule si l'on regardait par catégorie. Cela montre la surexploitation ; et, en regard, les dividendes s'envolent. Mais il s'agit de voir aussi la masse de capital avancé, le stock total, et pas seulement le flux de profits et de dividendes.
En effet, ce qui guide les décisions des capitalistes, c'est le taux de profit. Ainsi, lorsqu'ils décident ce qui sera produit ou non – avec quelles technologies, quels équipements, quelle organisation du travail, quels placements financiers – ils sélectionnent les choix qui permettent d'anticiper le taux de profit le plus élevé, c'est-à-dire le rapport le plus élevé entre le profit et ce stock de capital à rentabiliser. La masse de profit attendue ne suffit pas à déterminer leurs choix : si elle passe de 10 à 15, elle augmente certes. Mais si la valeur du stock de capital est passée dans le même temps de 100 à 200, alors le taux de profit diminue : il passe de 10 % (=10/100) à 7,5 % (15/200) ! C'est le *taux* qui compte. C'est pourquoi le stock de capital, la masse de capital avancé, « commande » en quelque sorte le flux de profits, puisque ce stock exige d'assurer son taux de rendement financier : il commande le niveau de profit nécessaire. Ce sont les exigences du capital… dont les capitalistes, ainsi que les fonds d'investissements et autres institutions, se font l'expression. Ce stock de capital est aussi, en quelque sorte, le stock de valeur qu'il faut dépenser et immobiliser pour obtenir cette productivité apparente du travail. En ce sens, il est au cœur de la recomposition technologique et financière du travail et des entreprises.
Il y a une recherche permanente, obsessionnelle, de productivité apparente du travail. On cherche à tout prix à « faire suer le burnous », à obtenir plus de production, et donc de profit, par tête de salarié. Les gestions patronales cherchent à renforcer l'exploitation des travailleurs, voire à les surexploiter. Ce que dénonçait le tract, à juste titre. Mais de l'autre côté, et en même temps, il y a, en lien avec

Tableau 1 : Cadrage du groupe Renault

	2001	2008	2023	Évolution 2001 à 2023
Effectifs salariés (a) *nombre de personnes*	140 417	129 068	105 497	-25 %
Salaire brut moyen par tête (b/a) *euros courants*	35 701	41 970	55 888	+57 %
Salaire brut moyen par tête *en euros constants* *= inflation déduite*	35 701	36 486	39 204	+10 %
Chiffre d'affaires *millions d'euro*	36 351	37 791	52 376	+44 %
Masse salariale brute (b) *millions d'euro*	5013	5417	5896	
Amortissements (c) *millions d'euro*	1777	2943	3183	
Résultat net, avant impôts (d) *millions d'euro*	1051	599	2315	
VA reconstituée *= b + c + d = masse salariale + ebe* *millions d'euro*	7 494	8 243	11 564	+54 %
Prix (indice 100 en 2001)	100	115	143	
VA en volume (prix de 2001) *millions d'euro constant*	7 494	7 166	8 112	

Source : Rapports annuels financiers de Renault, Comptes consolidés du groupe (extraits, calculs de l'auteur).

cela, une dépense en capital considérable, un gâchis phénoménal de capital immobilisé qui se retrouve dans une dégradation de la productivité apparente du capital (qu'il est préférable d'appeler « efficacité » du capital, cf. encadré). Et au total, les coûts augmentent et la crise d'efficacité est patente. Dénoncer cela en même temps aide à conforter les luttes, ainsi qu'à montrer une perspective.

C'est ce que l'on peut voir en prenant les comptes consolidés publiés par le groupe Renault sur les trois années 2001, 2008 et 2023.

On peut reconstituer la valeur ajoutée (VA) et les productivités apparentes du travail et du capital (pourquoi « apparentes » ? voir encadré). Pour cela, on additionne la masse salariale brute (c'est-à-dire y compris cotisations sociales) et les profits d'exploitation bruts (c'est-à-dire y compris amortissements[1]), ce qui permet de reconstituer la VA, et on la rapporte à l'effectif salarié moyen durant l'année (N) ainsi qu'au total du capital (C) figurant au bilan. On calcule ainsi VA/N, productivité apparente du capital, et VA/C, productivité apparente du capital (ou efficacité du capital).

On prend l'ensemble du capital pour trois raisons : (1) d'une part, c'est l'ensemble des valeurs immobilisées qui sont à mettre en regard de la production (2) d'autre part, c'est bien l'ensemble du capital qui est considéré par le groupe comme « nécessaire » à l'activité, capital matériel (équipements, bâtiments et terrains) plus le capital incorporel représentant les technologies plus le capital financier de contrôle des filiales (3) c'est celui qui est utilisé pour calculer la rentabilité dite « économique ». Le capital est une « valeur qui cherche son plus » comme le définit correctement Marx, bien au-delà d'être uniquement des machines ou uniquement de l'argent. C'est une valeur C qui cherche son accroissement, $C \rightarrow C + \Delta C$ (en ce sens on peut dire que le capital un rapport social). Pour souligner le fait qu'il faut prendre toutes les valeurs, Paul Boccara parlait de « capital matériel *et* financier », Cmf.

Voici ce que l'on constate (cf. tableau 2) : alors que la productivité apparente du travail a augmenté de 44 % en vingt ans (une fois l'inflation déduite, c'est-à-dire la hausse du prix de la valeur ajoutée), la productivité du capital a reculé considérablement (-37 %) ! C'est-à-dire qu'on surexploite continument les travailleuses et travailleurs mais qu'on gâche plus de capital que jamais. Dit autrement, il faut 31 % de salariés en moins pour produire un euro de VA, mais il faut avancer 59 % de capital en plus par euro de VA produite[2] !

Conséquences

En conséquence, ce qu'on appelle la rentabilité économique des capitaux de Renault (celle de tous les capitaux avancés : P/C, où P le profit est évalué par l'EBE, voir encadré) recule de 6,1 % (cf. Tableau 3).

Pourquoi le groupe Renault et ses actionnaires s'en satisfont-ils quand même ? C'est que la rentabilité financière augmente (celle des capitaux dominants, disons les capitaux des actionnaires principaux) : la rémunération par action croît en effet de 4,38 euros par action à 8,11 euros, soit +85 %. Et la valeur des capitaux propres triple (+204 %) !

Comment se fait-il que malgré les efforts patronaux pour pressurer les salariés (+44 % de productivité apparente du travail et +113 % d'EBE par tête, hors inflation, soit un doublement), le groupe n'arrive pas à accroître sa rentabilité économique ? C'est que le poids du capital est de plus en plus lourd et l'emporte sur ces efforts de redressement : la suraccumulation est à l'œuvre avec, derrière, une crise d'efficacité.

Tableau 2 : Productivités – Rentabilité – Partage de la VA

	2001	2008	2023	Évolution 2001 à 2023
Productivité apparente du travail				
VA/nombre de salariés *euros courants par tête*	53 370	63 866	109 614	+105 %
VA volume/nombre de salariés *euros de 2001 par tête*	53 370	55 521	76 892	+44 %
Productivité apparente du capital (ou « efficacité du capital »)				
VA/C total	15 %	13 %	9 %	-37 %
Rentabilités				
Rentabilité économique globale : EBE/capital total brut	4,9 %	4,4 %	4,6 %	-6 %
Rendement actionnaires *dividende par action*	4,38	2,23	8,11	+85 %
Partage de la valeur ajoutée				
EBE/VA	33 %	34 %	49 %	+48 %
EBE/tête *euro courant par tête, par an*	17 669	21 895	53 727	+204 %

Source : rapports annuels financiers de Renault, Comptes consolidés du groupe (extraits, calculs de l'auteur).

D'abord, rappelons que le taux de profit rapporte le profit au capital (P/C), un flux à un stock. Il ne faut pas le confondre avec le taux de marge qui rapporte le profit au chiffre d'affaires (P/CA) ou à la valeur ajoutée (P/VA), c'est-à-dire dans les deux cas le rapport d'un flux à un flux. Pour passer du taux de marge au taux de profit, intervient l'efficacité du capital dont l'effet est d'autant plus important que la masse de capital est élevée.
On a en effet :

$$\frac{P}{C} = \frac{P}{VA} \times \frac{VA}{C}$$

c'est-à-dire que le taux de profit est égal à la part des profits dans la VA multipliée par l'efficacité du capital. Le recul de l'efficacité du capital est fondamental. On l'observe macroéconomiquement dès le début de la crise systémique, à la fin des années 1960 (cf. Fresque historique du système productif, 1974, Insee, Sautter *et alii*, et l'étude de Paul Boccara dans *Issues* n° 1 et 2).
Le poids du capital dans le ratio est fondamental. Derrière le recul de l'efficacité il y a, comme on va le voir, le refus de développer massivement les capacités humaines (on les développe un peu mais de façon bridée et contrecarrée) mais aussi la financiarisation et toute la façon dont les groupes se saisissent de la révolution informationnelle et la développent.

Interprétations

Trois dimensions s'enchevêtrent : crise d'efficacité, domination de la rentabilité financière maintenue et renforcée, processus de suraccumulation-dévalorisation dans la crise et comme réponse à la crise, avec ses aspects socialisés (rôle de l'État, règles internationales, banques centrales, technologies) et ses aspects individuels (certains groupes d'entreprises et capitaux contre d'autres), ainsi que ses aspects technologiques branchant sur les deux.
Plus généralement, il existe une recherche d'issue et de réponses de la part des forces dominantes, qui peuvent tâtonner, aussi bien qu'elle existe de notre part et de celle du monde du travail. Il s'agit de comprendre cette recherche au niveau patronal des entreprises. Dans quelle mesure renvoie-t-elle à des enjeux plus profonds de besoin de sécurité sociale professionnelle ou de SEF, y compris du côté patronal, mais de façon refoulée ou limitée ? Des enjeux « de sens », en quelque sorte. Mais aussi dans quelle mesure y a-t-il des réponses nouvelles qui se tentent dans la situation actuelle ? Dans quelle mesure les processus que l'on constate ici se retrouvent plus ou moins dans les autres groupes industriels ou de services (pour citer les autres présents : Sanofi, Atos, Arcelor-Mittal-Industeel, Thales).
Partons d'un des processus fondamentaux qu'on observe ici et qui consiste à accroître l'exploitation (productivité apparente du travail vivant et profit par tête).
Pour accroître l'exploitation du travail vivant, on constate qu'il faut à Renault (1) avancer beaucoup plus de capital (2) mettre en tension et en difficultés les travailleurs, en même temps que les patrons accroissent le niveau moyen de qualification (3) tout en répondant aux besoins du marché des produits, à la demande (innovation, écologie, prix, etc.).
Les transformations technologiques font partie des réponses, de même que la financiarisation. Mais elles tendent à développer des cercles vicieux.

Productivité apparente du travail, efficacité du capital et taux de profit

Valeur ajoutée et chiffre d'affaires

Dans « productivité », il y a « production ». La meilleure mesure de la production de richesses par les femmes et les hommes qui travaillent dans les entreprises est la valeur ajoutée, VA. Elle se calcule soit en déduisant les consommations intermédiaires du chiffre d'affaires, soit en additionnant la masse salariale brute et les profits bruts, amortissements inclus. Si on n'arrive pas à disposer de la valeur ajoutée, on peut utiliser le chiffre d'affaires (CA). Mais il est préférable alors d'ajouter au CA les autres revenus qui ne rémunèrent pas directement une vente (royalties, loyers, etc.). En effet, les pratiques d'évasion fiscale amènent notamment à prélever de la VA d'une filiale pour la déplacer dans une filiale située ailleurs, qui va porter les brevets, des activités de gestion, *via* des royalties, loyers, etc., elles peuvent donc se traduire par un décalage entre le chiffre d'affaires d'une filiale et la valeur ajoutée produite dans cette même filiale. Il faut donc être attentif au périmètre sur lequel est calculé le chiffre d'affaires.

« Efficacité » du capital *versus* « productivité »

On parle ici de productivité du capital, pour l'opposer à la productivité du travail tout en restant populaire. Et ce terme est utilisé par un certain nombre d'économistes. Cependant cette expression est inexacte puisque le capital seul ne produit pas de richesses : c'est le travail vivant qui produit les richesses, même si c'est en utilisant des équipements. Le capital est du « travail mort » ou « passé », cristallisant une valeur antérieurement créée et ne faisant que transmettre celle-ci dans la valeur de la production. Mais le rôle du capital dans la production n'en est pas moins important parce que les machines, par exemple, démultiplient l'efficacité du travail vivant : avec une même quantité de travail vivant dépensé, on obtient beaucoup plus de produit utile si on utilise des machines, surtout si on le fait efficacement. La création de richesses est ainsi le résultat d'une combinaison du travail vivant avec le travail mort. C'est pourquoi les marxistes parlent, plutôt, « d'efficacité » du capital.

Productivité apparente et productivité totale

C'est pourquoi aussi, lorsqu'on rapporte la quantité de travail à la valeur qu'il produit, il faut parler de « productivité apparente du travail », car cette comparaison ne tient pas compte de la valeur du travail mort utilisée dans le processus de production.
Pour avoir une mesure correcte de la productivité du travail au sens où Marx l'entend (que Marx appelle « la productivité du travail social » ou « la productivité sociale du travail ») il faudrait donc rapporter au produit final la quantité « totale » de travail incorporée dans le produit : le travail vivant dépensé dans le processus de production actuel, plus le travail passé, incorporé sous forme de travail mort dans le produit final. Mais il est en général impossible de connaître précisément le temps de travail dépensé dans le passé pour produire les éléments qui entrent dans le produit final (matières premières, énergies, amortissement des machines et des bâtiments…). Dans les années 1970, des travaux de comptabilité nationale en temps de travail avaient été effectués permettant d'aller dans ce sens, mais c'est encore plutôt un domaine de recherches non actif à l'heure actuelle (voir M. Hollard, *Comptabilités sociales en temps de travail,* PUG, 1978).

EBE, EBITDA et Profit

Le profit n'est qu'une partie de la valeur ajoutée, celle qui rémunère un capital. Les profits d'exploitation sont bien mesurés par l'EBE (excédent brut d'exploitation). Ils comprennent l'amortissement et sont calculés avant l'impôt sur le bénéfice. On peut y ajouter les produits financiers, ce qui donne l'EBITDA (*Earnings before interest taxes depreciation and amortization*). Par ailleurs certains revenus exceptionnels (c'est-à-dire d'activités non récurrentes) peuvent être comptés à part et devraient normalement être ajoutés. Les groupes font aussi apparaître leur « résultat net », qui est un profit net d'amortissements et après impôts.

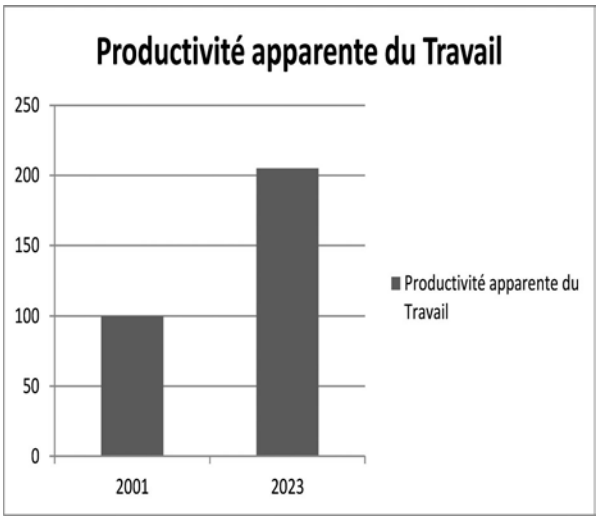
Rentabilité et capital

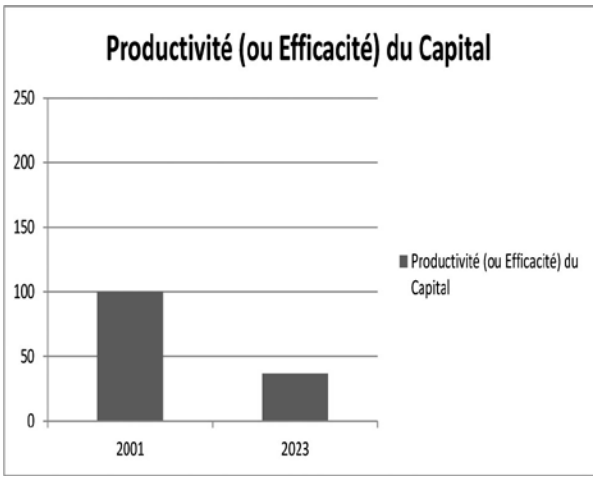
Le capital est une valeur C ou A (comme l'argent) qui cherche à s'accroître, qui cherche « son plus », son profit. Pour y parvenir cette valeur (ou au moins une partie) doit se transformer en capital productif, même si certains capitalistes ne s'en rendent pas compte, par exemple lorsqu'ils opèrent uniquement en bourse. Les capitalistes avancent l'argent nécessaire pour payer les salaires, les matières premières, les machines, les bâtiments, les brevets, le réseau commercial, éventuellement des actifs financiers. Les marchandises vendues à l'issue du processus de production incorporent une valeur supplémentaire (la valeur ajoutée) qui reflète la quantité de travail vivant mis en œuvre. Le profit est la part de cette valeur ajoutée qui va au capital*.

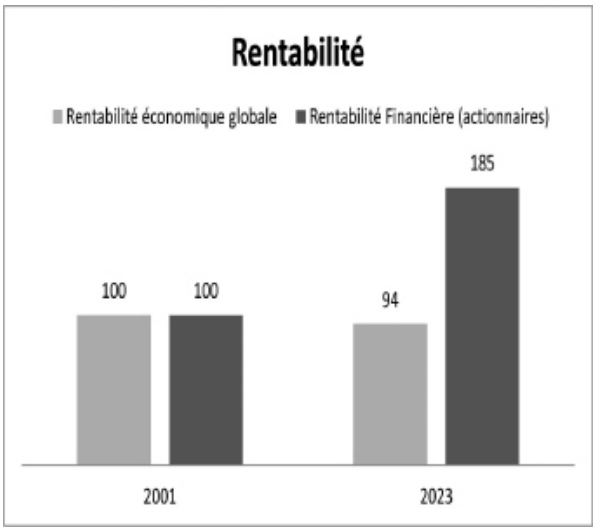
Le taux de profit est le rapport entre le flux des profits ainsi captés au cours d'une période donnée (un an ici) et le stock total du capital avancé au début de la période. Mais cela dépend de l'optique que l'on choisit : toute l'entreprise, un capitaliste en particulier, etc. La formule générale du taux de profit peut s'écrire P/C. La rentabilité est un indicateur de marché pour évaluer le taux de profit. Celle de l'ensemble de l'entreprise s'appelle la « rentabilité économique », elle se calcule par EBE/K (voire EBITDA/K), où K comptabilise tout le capital avancé par l'entreprise. Mais on peut aussi s'intéresser à la rentabilité des seuls propriétaires qui contrôlent l'entreprise, celle des « capitaux propres » (= capital social + réserves accumulées), il faut alors retenir leur seul profit et le rapporter aux capitaux propres. Mais on peut s'intéresser aussi aux détenteurs d'actions, qui ne touchent que des dividendes. Il faudrait aussi prendre en compte les plus-values réalisées par des reventes d'actions, ce qui n'est pas aisé.

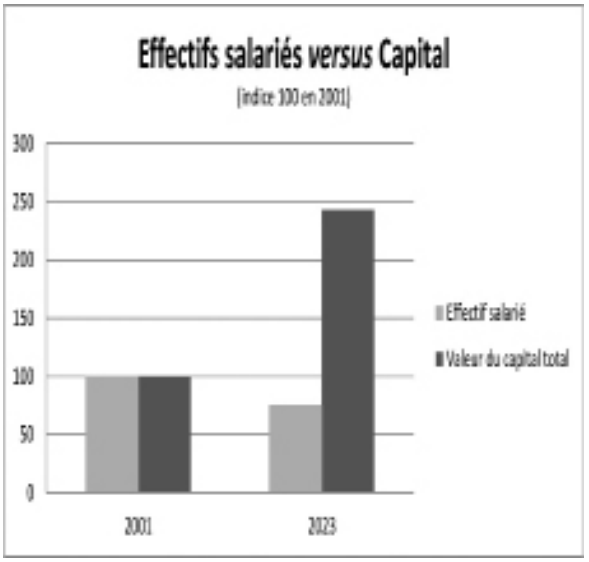
* Une part de la valeur ajoutée ne va ni directement aux travailleurs, ni au capital, mais est mutualisée, il s'agit des cotisations sociales. C'est de la valeur ajoutée disponible pour les populations et les travailleurs (VAd), au-delà des salaires. On a VAd = salaires + prélèvements publics + cotisations sociales.

Rentabilité et efficacité chez Renault entre 2001 et 2023









Quelques cercles vicieux

Ainsi, Renault effectue des rachats financiers, fusions partielles d'entreprises : pour étendre la surface de partage de ses coûts fixes (accord avec Nissan pour produire en commun certains éléments des automobiles), pour étendre le réseau commercial (rachat du russe Avtovaz), pour prendre le contrôle de technologies ou pour les développer en commun (dans quelle mesure est-ce ce qui est recherché dans le nouveau découpage de Renault ?). Mais, nouvelle contradiction, ces gains d'efficacité permis par le partage des coûts fixes de R & D que permet la révolution informationnelle sont contrecarrés par l'énormité des dépenses financières effectuées pour ce même partage. On en voit la répercussion au fur et à mesure en coût du capital : remboursement de l'endettement obligataire, dividendes à verser. De plus, la valorisation accrue du capital de l'ensemble Nissan-Renault-Avtovaz, ou de certains partenaires, consécutive à ces rachats, ou pour se protéger du rachat par d'autres, amène le capital à exiger une rémunération accrue pour maintenir son taux de profit ! On retrouve tout cela dans la montée des coûts du capital. Ils passent de 5,8 milliards d'euros en 2001 à 10,1 milliards en 2023 (+74 %), alors que les dépenses pour les travailleurs[3] n'augmentent que de 21 %, en euros courants (cf. tableau 3). Et au sein même des dépenses en capital, celles en capital financier sont passées de 45 % du total à 71 % en lien avec le coût des achats financiers (voir « Comment Renault a été financiarisé », Fabien Gâche, *Économie et Politique*, n° 842-843, septembre-octobre 2024).

Et encore on ne connaît qu'une partie des coûts du capital, par exemple il manque les gâchis, ratés, etc., que les camarades de la CGT Renault avaient pu faire chiffrer dans le passé, pour un certain nombre de cas.

Au total, les dépenses de Renault pour le capital sont à présent supérieures à celles pour les travailleurs de l'entreprise (salaires compris). Elles représentent 20 % à 23 % de l'ensemble des coûts[4], soit une augmentation de 4 points, contre 12 % à 15 % des coûts pour les dépenses pour les travailleurs (selon qu'on y inclut 60 % des dépenses de R & D ou non[5]) dont la proportion a, elle, diminué de 2 points. Les consommations intermédiaires (achats de matières, de produits intermédiaires, d'énergie et de services) représentent le reste, soit 65 %.

Tableau 3 : Synthèse des dépenses

en millions d'euros ou en %

	2001	2008	2023	Évolution 2001 à 2023
Dépenses pour les travailleurs (a) (yc 60 % R & D*, hors formation**)	6 174	6 758	7 445	+21 %
Dépenses pour le capital matériel et financier (b) (yc 40 % R & D*)	5 790	12 030	10 068	+74 %
Dont pour le capital matériel + incorporel/ensemble dépenses capital	55 %	36 %	29 %	
Dont remboursements obligataires + rachats financiers d'entreprises + acquisitions de titres	324	5 205	5 395	
Part des dépenses pour le capital (= b/a + b)	48 %	64 %	57 %	
Coûts (= CA – résultat net)	*35 300*	*37 192*	*50 061*	
Charges de personnel/coûts	*14 %*	*15 %*	*12 %*	
Dépenses pour les travailleurs (yc 60 % r & d, hors formation)/total des coûts	17 %	18 %	15 %	
Dépenses pour le capital/total des coûts	16 %	32 %	20 %	

Source : Rapports annuels financiers de Renault, Comptes consolidés du groupe (extraits, calculs de l'auteur).

* R & D : en moyenne, dans l'ensemble de l'économie, la R & D est constituée de 60 % de dépenses salariales et de 40 % de dépenses matérielles. On applique ce ratio ici, même s'il est possible que Renault ne compte pas les salaires dans les dépenses de R & D.

** Dans les rapports annuels publiés, on ne dispose pas des dépenses de formation.

Dans le même temps, pour tout à la fois se protéger des rachats en ayant un capital valorisé à un niveau plus élevé et pour attirer des financements boursiers, Renault, comme de nombreux groupes, s'est lancé dans une financiarisation de ses technologies (et de ses marques), les transformant en actifs financiers à son bilan. Ainsi, ses immobilisations incorporelles sont passées de 88 millions d'euros, soit 0,088 milliard d'euros à 14,9 milliards d'euros : une croissance de… 17 000 % en 20 ans ! En contrepartie, ces 14 milliards d'euros accroissent le poids du capital : ils viennent peser sur l'efficacité du capital avancé et exigent des dividendes ainsi que des amortissements, tous prélevés sur la valeur ajoutée produite. De même, ses actifs financiers sont passés de 607 millions, soit 0,6 milliards d'euros, à 17,3 milliards d'euros, soit + 2 743 % en 20 ans ! (cf. tableau 4).
Plus généralement, il est possible d'interpréter ce qui se passe comme faisant partie du processus de suraccumulation-dévalorisation de crise systémique et de ses cercles vicieux. C'est l'objet de l'article suivant.

1. Les amortissements figurent généralement dans le « tableau des flux de trésorerie ». Ces profits bruts d'exploitation sont à peu près égaux à l'EBE de la comptabilité nationale (excédent brut d'exploitation). Pour obtenir l'EBITDA, très utilisé par les directions d'entreprises, il faut ajouter les produits financiers. À défaut d'EBE, on peut utiliser l'EBITDA, qui est un profit brut avant impôts, mais au-delà des seules activités d'exploitation.

2. On utilise une règle de trois : 1/1,44 salarié par unité de production, soit -31 % ; 1/0,63 capital par unité de production, soit 59 % en plus.

3. Hors formation, et en imputant 60 % des dépenses de R & D en salaires, conformément à la moyenne dans l'ensemble de l'économie nationale.

4. Les coûts incluent les dépenses salariales et les amortissements. On les calcule comme la différence entre le chiffre d'affaires (CA) et le résultat net avant impôts.

5. Il est possible que les dépenses humaines de R & D soient déjà comptées dans les charges de personnel.

Tableau 4 : Capital de Renault

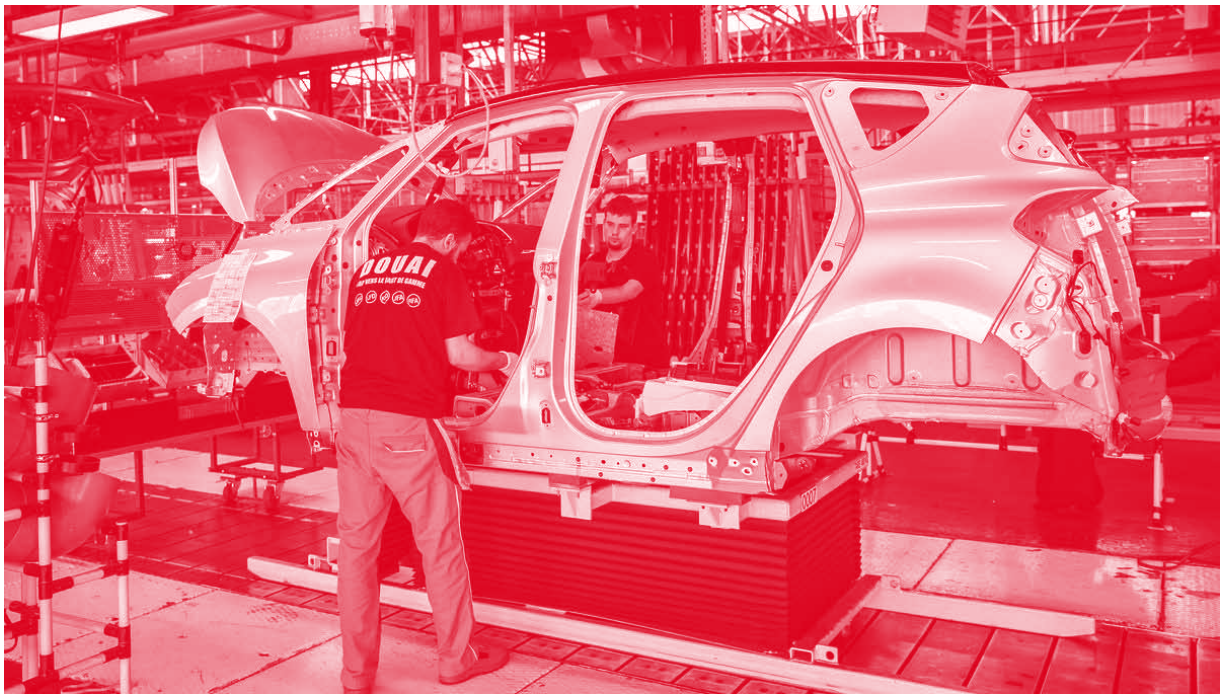
en millions d'euros ou en %

	2001	2008	2023	Évolution 2001 à 2023
Capital total (actif = passif)	50 129	63 831	121 913	143 %
Dont				
Côté passif (= financements)				
Capital social hors primes d'émission	914	1 086	1 127	+ 23 %
Capitaux propres y compris réserves accumulées	10 051	19 146	30 634	+205 %
Côté actif (=ce qui est financé)				
Immobilisations matérielles (ou corporelles) brutes	22 467	30 591	42 020	+87 %
Immobilisations incorporelles (=valorisation des technologies et des marques)	88	4 313	14 933	+16 869 %
Immobilisations financières	607	14 750	17 259	+2 743 %

Source : Rapports annuels financiers de Renault, Comptes consolidés du groupe (extraits, calculs de l'auteur).

* R & D : en moyenne, dans l'ensemble de l'économie, la R & D est constituée de 60 % de dépenses salariales et de 40 % de dépenses matérielles. On applique ce ratio ici, même si il est possible que Renault ne compte pas les salaires dans les dépenses de R & D.

** Dans les rapports annuels publiés, on ne dispose pas des dépenses de formation.



Frédéric Boccara

II. Renault : les cercles vicieux de la suraccumulation et les exigences d'alternative

Dans ce deuxième article, l'auteur élargit l'analyse, à partir du cas Renault, aux dimensions nouvelles que prennent les contradictions du capitalisme et ses tentatives pour les surmonter.

D'après la théorie de la suraccumulation-dévalorisation[1], durant la phase de tendance à l'expansion du cycle long Kondratiev telle celle des années 1945-1967, dans les crises conjoncturelles de suraccumulation, c'est le relèvement du taux d'exploitation qui domine, avec la diffusion du même nouveau type de technologie et son approfondissement, permettant de les surmonter. Mais cela n'empêche pas le progrès d'une suraccumulation structurelle durable de longue période et l'apparition de la crise systémique (crise qui de nos jours est radicale, allant même jusqu'à prolonger la phase de difficultés de façon indéfinie). Alors, le relèvement du taux d'exploitation ne suffit plus, même s'il continue à être pratiqué. La dévalorisation du capital devient nécessaire (c'est-à-dire une moindre valorisation du capital). Mais, sans changement systémique, ce sont des dévalorisations « individuelles » (certains capitaux ou entreprises) ainsi que les anciennes formes de dévalorisations structurelles qui sont pratiquées (voir dans la rubrique « Théorie, formation » de ce numéro l'article « Capitalisme monopoliste d'État social et dévalorisation ». À ces dévalorisations, s'adjoint la recherche d'un nouveau « type » technologique économisant le travail mort dans tout un « travail de la crise ». La financiarisation participe de chacun de ces aspects.

Ainsi, pour redresser leur taux de profit, de nos jours les directions des groupes, appuyés en cela par l'État, cherchent tout à la fois à surexploiter, à dévaloriser le capital et utilisent les nouvelles technologiques, voire les développent. Mais, en même temps, la suraccumulation se poursuit, voire s'approfondit. La dévalorisation de capital qu'ils pratiquent plus ou moins sous les formes antérieures, sans changer le jeu du taux de profit. Or ce sont ces formes issues du CMES (voir encadré) qui sont en crise donc cela ne répond pas, ou peu et de façon individuelle, aux difficultés, et donc la suraccumulation d'ensemble continue à se développer. D'où le terme de « cercles vicieux » et de dévalorisation « de crise ». Rappelons ce qu'est la dévalorisation du capital : c'est une moindre valorisation du capital. C'est-à-dire qu'une partie du capital est mise en valeur à un taux moindre que le taux de profit jugé « normal », elle est rémunérée à un taux plus faible. La baisse de valeur d'éléments de capital, voire la disparition de certains capitaux, n'est qu'une des modalités possibles de cette dévalorisation (pour mémoire, on peut lister : mise en sommeil de capital, destruction de capital, exportations de capitaux, nationalisations, intervention de l'État du CME). Au sein de Renault, il semble que ces autres processus expliquent les évolutions et leurs contradictions, voire leurs limites.

Modalités de dévalorisation

La première modalité de dévalorisation est la moindre mise en valeur du capital public, systématisée et structurelle avec la mise en place du CMES après-guerre dans les différents pays capitalistes développés. Malgré la contre-révolution néolibérale ultérieure et les vagues de privatisations, la présence de l'État dans le capital de Renault reste importante. Avec 15,01 % du capital, il reste le premier actionnaire (devant Nissan qui détient 15,00 %). De plus, en raison de la « loi Florange » qui accorde des droits de vote doubles aux actions détenues durant deux ans par un même actionnaire, l'État détient 22,45 % des droits de vote en assemblée des actionnaires de Renault (et Nissan 22,43 %). Mais il s'est engagé à ne pas utiliser plus de 15 % de droits de vote, sauf dans certains cas. De 2015 à 2023, il s'était aussi privé de la possibilité de vote dans un certain nombre de cas, aux termes d'un accord avec Nissan. Ainsi, l'État agit de plus en plus uniquement comme un garant du grand capital privé que comme un « État social »[2] et semble-t-il avec une rentabilité moindre que les autres capitaux[3].

C'est une première modalité de dévalorisation qui, tout en empruntant la forme de celle du CMES de la sortie de la crise précédente n'est pas tout à fait de même nature : lorsque l'État était majoritaire dans Renault, il a pendant longtemps impulsé une politique sociale d'avant-garde (en lien avec le rapport de forces établi par les travailleurs avec la CGT) et a pris des décisions plutôt en faveur de l'intérêt national, jusqu'au début des années 1980 (y compris en développant sa propre filiale de machines-outils, RMO),

malgré des vicissitudes notamment pour l'expansion à l'étranger (« aventure américaine ») ou le refus d'une nouvelle petite cylindrée populaire dans les années 1970, tout en renforçant la surexploitation. Or, par exemple, à présent, la France enregistre un déficit commercial extérieur pour le secteur des automobiles, ce qui est clairement contraire à l'intérêt national et la politique sociale de Renault n'est plus du tout d'avant-garde !

Seconde modalité de dévalorisation, les différenciations dans les types d'apport en capital. Le capital total du groupe Renault est de 121,9 milliards d'euros mais seulement 1,1 milliard d'euros de capital social a été apporté par les actionnaires fondateurs, et au total, avec les profits accumulés restés au sein du groupe, les capitaux propres s'élèvent à 30,6 milliards d'euros. Ce sont eux qui perçoivent les dividendes ou les plus-values de revente. Les autres capitaux (91,3 milliards d'euros) ne perçoivent rien ou presque (dettes aux fournisseurs, dettes fiscales) ou des intérêts bancaires (dettes bancaires) ou autres (emprunts obligataires). Ces derniers peuvent être parfois plus élevés, parfois moins élevés que la rémunération des actionnaires, mais en tout cas ils ne perçoivent pas de plus-value de revente liée à l'appréciation du titre. On ne s'intéresse ici qu'aux profits et capitaux imputés à la tête de groupe de Renault dans ses comptes consolidés. Pour raffiner l'analyse, on pourrait s'intéresser à ce qui se passe dans le sous-groupe Horse, de Renault, où 55 % des capitaux sont apportés par le chinois Geely (45 %) et la saoudien Aramco (10 %), donc 45 % du capital et du profit de Horse sont attribués à Renault.

Troisième modalité de dévalorisation, complémentaire de la première, les petits actionnaires. En effet, 63 % du capital de Renault est détenu par « le public ». Au sein de celui-ci il peut certes y avoir de gros actionnaires ayant des détentions de peu de pourcentage[4] mais d'un montant élevé tels des fonds d'investissement (avec une capitalisation boursière autour 15 milliards d'euros, acheter 2 % de ses titres représente une dépense de 300 millions). Mais la plus grande partie sont une myriade de petits actionnaires dont les titres sont gérés par des intermédiaires (banques, fonds de pension, notamment) qui souvent refusent d'actionner leurs droits de vote lors des assemblées générales d'actionnaires. Or, la majorité, *via* une AG extraordinaire convoquée dans la foulée de l'AG ordinaire, est calculée sur les droits de vote restants qui se rapprochent ici des 37 % (100 %-63 %). À la limite, avec à peine 13,5 % on peut être majoritaire en AG extraordinaire et exercer le pouvoir.

Quatrième modalité : la sous-traitance et la vente de filiales. Une entreprise sous-traitante utilise du capital nécessaire à la chaîne d'activité globale de production d'une voiture, mais Renault exerce son pouvoir pour baisser les prix, donc en règle générale les marges du sous-traitant. Ainsi, d'une part une partie du capital avancé pour fabriquer des voitures, celui du sous-traitant, est dévalorisé, d'autre part la marge de Renault est relevée. Mais bien entendu certains sous-traitants cherchent à être suffisamment gros et puissants pour imposer leurs prix.

Cinquième modalité, les aides publiques. C'est de l'argent qui pourrait être du capital, mais qui devient une subvention. Il ne demande pas son taux de profit. C'est donc aussi une modalité de dévalorisation : exonérations de cotisations sociales (dont le CICE transformé en exonérations permanentes), aides à l'investissement, Crédit d'impôt recherche, PGE (prêt garanti aux entreprises, dont 4 milliards d'euros tirés par Renault et remboursés de façon anticipée à des conditions avantageuses), chômage partiel financé par l'État durant la pandémie, prêts à taux préférentiel la présence de l'État entraînant un taux d'intérêt plus faible, etc. Les aides publiques ne sont pas chiffrées par Renault. Macro-économiquement, un rapide calcul montre qu'il semble y en avoir beaucoup plus que dans le passé : d'après les chiffres de la comptabilité nationale (Insee), le poids des subventions aux sociétés non financières ne dépasse pas les 3 à 4 % de leur valeur ajoutée pour augmenter à partir du milieu des années 1970 et atteindre à présent le double, soit 6 % de leur VA. En prenant en compte les exonérations de cotisations sociales (apparues en 1993), les subventions à ces entreprises représentent entre 15 % et 20 % de leur VA, soit 30 % à 35 % de leur EBE.

Le problème est que toutes ces modalités de dévalorisation du capital relancent l'accumulation : le total du capital au bilan est passé de 50 milliards d'euros en 2001 à 122 milliards d'euros en 2023… soit une multiplication par 2,2 (cf. tableau 4) !! Car pour surexploiter et pour « moderniser », ainsi que pour racheter des entreprises et des technologies, il faut beaucoup de capital.

Processus liés aux transformations technologiques

La révolution informationnelle d'une certaine façon poursuit la révolution industrielle en ce sens qu'elle remplace des tâches humaines par des machines. Mais avec une différence radicale, car elle remplace des activités du cerveau humain de transformation et transmission de l'information plutôt que la main maniant l'outil. En ce sens, contrairement à la révolution industrielle, elle nécessite un développement des capacités humaines spécifiques de création des informations, de compréhension, etc., c'est-à-dire un développement de la singularité et de la créativité humaine. Et comme elle repose sur l'information, qui par nature se partage, elle rend le partage efficace y compris en termes de coûts. D'où, avec la persistance des règles capitalistes, l'énorme progression des partages mais de type monopoliste, par les grandes multinationales, en lien avec la finance.

Plus précisément, le coût de création des informations nouvelles, par exemple trouver la formule chimique d'un médicament, peut être élevé et incertain (coûts de R & D). Mais une fois la formule trouvée, le résultat de ces recherches constitue de l'information qui peut être partagée dans une multiplicité de filiales à un coût négligeable. Le coût informationnel dépensé fonctionne alors comme un coût fixe partageable, qui peut d'autant mieux être étalé qu'on le partage dans un ensemble plus grand de filiales. Ce coût n'a été dépensé qu'une fois, alors que pour utiliser une machine dans tout un réseau de filiales il faut la produire plusieurs fois, ce qui a un coût significatif qui s'ajoute à chaque fois.

Dans le même temps, la révolution informationnelle change les exigence sur le travail et les travailleuses et travailleurs : la formation et la qualification deviennent décisives ; la singularité de la personne prend une importance considérable (capacité de communication, d'abstraction, temps d'échange, initiative et inventivité), de même que toute la singularité humaine non réplicable ; enfin, le geste n'est plus l'élément décisif du travail, il tend à disparaître, d'où notamment l'accent mis sur les processus à suivre et sur les normes. Enfin la frontière entre productifs et improductifs se brouille. Par exemple, l'information sur la mise en œuvre des procédés de fabrication peut, *via* des programmes informatiques, être directement « agissante » dans des équipements matériels productifs. Ainsi, une partie des ingénieurs de Renault-Lardy travaillent au même moment que les « opérateurs » postés pour pouvoir intera-

gir avec eux. Ils sont pour une part partie prenante du procès de production.
Cinq des processus qu'on a repérés auparavant se rangent dans cette catégorie.
1. L'extension internationale du groupe pour amortir les coûts fixes informationnels et mettre en commun certains coûts matériels : batteries électriques, châssis de certains véhicules, etc. Mais, comme on l'a vu, cela a un coût financier élevé : 4 à 5 milliards d'euros et un financement par les marchés financiers, ainsi que la nécessité d'élever sans cesse la valorisation boursière pour rendre plus coûteux un hostile rachat/prise de contrôle de Renault.
2. Réseau de marque commun. C'est le cas avec le russe Avtovaz. Mais là aussi, en regard des gains d'efficacité du partage, dont on ignore le chiffrage, cela a un coût financier élevé de 1 à 3 milliards d'euros.
3. Traiter l'information comme du capital, en l'englobant dans des « actifs incorporels » valorisés financièrement et porteurs de droits de propriété intellectuelle. D'un côté cela permet de lever des capitaux, mais de l'autre le coût est considérable : la valeur des actifs incorporels a été multipliée par plus de 160, donnant un capital de 14 milliards d'euros. Un capital qui réclame son rendement : dividendes, amortissements, valeur boursière.
4. Plus généralement, les directions d'entreprises sont incitées à pousser la valorisation boursière (pour se protéger des rachats) mais cela conduit à une hausse du coût du capital, comme on le constate chez Renault, hausse qui limite les capacités à dépenser pour le développement humain. Cela relance les cercles vicieux : accroître encore la valorisation pour attirer des financements, mais ceux-ci renforcent la pression sur les dépenses de développement humain (qualification, recherches, embauches) devenues de plus en plus décisives avec la révolution informationnelle. Ce sont ainsi des contradictions nouvelles qui apparaissent du fait de la conjonction de la révolution informationnelle et du maintien de la domination de la rentabilité financière : une incitation au partage qui diminue les coûts, mais la financiarisation du partage qui accroît les coûts, en même temps qu'elle fragilise le collectif de travail, les travailleurs et l'efficacité.
5. Enfin, du côté des salariés, les qualifications s'accroissent mais ils sont moins payés que dans le passé des salariés à qualification comparable. De plus, la nouvelle convention de la métallurgie, qui instaure la rémunération au poste tenu, permet de ne pas rémunérer la qualification. Mais surtout, face au besoin permanent de renouvellement et donc de formation interne, cette dernière est très limitée. Elle s'accroît cependant (chez Renault 22,4 heures par an par salarié, en moyenne, en 2023 soit à peine 3 jours, mais en augmentation de 3 heures sur 2022, avec probablement d'énormes différences entre cadres et ouvriers ou techniciens)[5]. Et Renault, comme la plupart des grands groupes, privilégie l'appel au marché du travail : on licencie, on fait des plans de restructuration et on embauche des salariés ayant des qualifications plus à jour. Mais un problème se pose : beaucoup s'apprend sur le tas et des compétences acquises disparaissent. En particulier, celles qui sont liées à un apprentissage « sur le tas ». Dans quelle mesure celles-ci sont de plus en plus importantes ? Et donc leur manque poserait encore plus de problèmes qu'auparavant ? S'y ajoute le fait que la transmission de ces compétences et cet apprentissage sur le tas pour se faire entre générations de salariés exige du temps. Or la surexploitation sans cesse accrue que montre l'augmentation de la productivité par tête laisse de moins en moins d'espace, de disponibilité d'esprit et de temps pour cela. Enfin, les dépenses de formation sont l'objet de dévalorisation renforcée : prise en charge par l'État de la formation professionnelle appliquée (avec la fermeture des écoles internes) et subventions considérables à l'apprentissage, qui a une trop grande part de travail déguisé. Les effets sont connus : formations à la fois insuffisamment généralistes, car subordonnées à des besoins patronaux étroits, et insuffisamment précises, car trop éloignées des situations réelles de travail. En outre, la précarité pose un problème de rotation excessive des salariés. C'est dans ce domaine que sont le plus évidents les enjeux d'une combinaison de haut niveau entre emploi et formation, mais dans une sécurité d'emploi et de revenu. Mais c'est aussi dans ce domaine que le chiffrage des coûts des non-dépenses est le moins disponible, et probablement rarement effectué[6].
Les délocalisations, quant à elles, combinent l'ensemble des processus qu'on a isolés.
Enfin, les grands groupes, dont Renault, semblent aujourd'hui confrontés à des éléments nouveaux. On peut en citer cinq : nouvelle étape de la révolution informationnelle avec l'Intelligence artificielle (IA) et ses effets dans tous les domaines (depuis la production jusqu'à la conduite intelligente, en passant par le suivi des pannes des véhicules ou la numérisation du poste de pilotage des véhicules, ou nécessité que l'opérateur qui dialogue avec l'IA soit capable de recul et formule le problème concerné) ; besoins de partage et coopérations accrus, mais aussi de visibilité et de cloisonnement des apports ; refonte écologique des voitures et du processus de production ; problèmes de viabilité financière et besoins d'avances de fonds démultipliées ; dette considérable des entreprises qui peut en faire des proies. Dans quelle mesure ces éléments expliquent-ils le découpage de Renault en plusieurs entités relativement cloisonnées ? Le groupe consolidé Renault se situe en haut d'une pyramide comprenant et séparant notamment : Ampère pour les motorisations électriques et les logiciels (avec des partenariats spécifiques) ; Horse pour les motorisations thermiques et hybrides (en co-entreprise avec le chinois Geely et la compagnie saoudienne Aramco) ; Hyvia pour l'hydrogène ; et le maintien mais dans un cadre rééquilibré financièrement et plus lâche (?) de l'alliance avec Nissan et Mitsubishi notamment pour les batteries, le réseau commercial et certaines plates-formes de fabrication communes).

Enjeux de sécurité sociale professionnelle, de SEF et d'alternative

Il semble donc que se poursuit la crise d'efficacité du capital liée à la domination de la rentabilité financière. Mais il semblerait aussi que nous entrons dans une nouvelle phase technologique et de concurrence (exacerbée par la récession, les difficultés de rentabilité à l'échelle mondiale et l'envenimement impérialiste des États-Unis, tous trois liés à une poussée aigüe de suraccumulation). Cette nouvelle phase, outre ses aspects technologiques, apparaît marquée par l'accélération de la course à l'innovation et à la rentabilité et donc un besoin inédit de mobiliser des grandes masses de capitaux.
D'où, par hypothèse, la recherche, avec un sentiment d'urgence, de financements massifs nouveaux et le développement d'alliances internationales multiples sur des bases technologiques, permettant de partager les capitaux et les risques ainsi que les savoirs et compétences, mais aussi d'étendre les marchés potentiels et la base d'amortissement/partage des coûts fixes. Le sentiment d'urgence peut

être renforcé par la pression sociale – et concurrentielle – à relever un tant soit peu le défi écologique climatique.
Mais les directions d'entreprises doivent malgré tout tenir compte de deux besoins en partie contraires : conserver le contrôle et faire place à un développement des compétences-qualifications (y compris mobiliser la créativité et la motivation des travailleurs et travailleuses, d'où les énormes efforts idéologiques d'intégration à leurs projets managériaux et de réorientation productive de toutes sortes). D'où les cloisonnements multiples entre grandes composantes des multinationales (pas seulement chez Renault, mais aussi chez Sanofi, peut-être chez Thales ?). D'où, aussi, les progrès nouveaux de dépenses de formation, mais sur une base de départ bien faible, ou encore les ambivalences vis-à-vis des travailleurs expérimentés ou âgés, voire les ambivalences sur les rémunérations des cadres et la montée de la partie proprement financière de la rémunération et de « l'intéressement ». D'où, encore, les pressions pour une intervention renforcée de l'État par les aides publiques ainsi que pour un État « stratège » au service du capital, prenant en charge l'incertitude du taux de profit et du rendement de la R & D.
On pourrait résumer cette orientation d'un grand groupe multinational à base française ainsi : recherche de financement de la RD et des capacités humaines, dans la double révolution écologique et informationnelle qui touche les multinationales, par partages financiers renforcés, appel étendu aux marchés financiers et coût du capital accru, en vue de se maintenir concurrentiellement par de nouveaux produits adaptés et de redresser la rentabilité financière, aussi bien contre les dépenses sociales et publiques que salariales, et en dévalorisant les capitaux minoritaires ou ceux des sous-traitants, outre les aides publiques.
Le problème est que ceci développe les cercles vicieux de la demande insuffisante et de la finance. Mais, peut-être et de façon nouvelle, parce que les services publics sont bien trop attaqués et parce que le vieillissement de la main-d'œuvre commence à être massif, cela développe les insuffisances de compétences, de qualifications (77 % des entreprises dans le monde souffrent d'une pénurie de main d'œuvre qualifiée, d'après l'OIT, Organisation internationale du travail) et au final recul de l'efficacité globale mettant en cause la rentabilité et obligeant à des fuites en avant renforcées.
Il faudrait disposer de plus d'information, concernant Renault, sur les insuffisances de qualifications et, surtout, leurs effets sur les coûts et les gâchis d'efficacité liés à la surexploitation, à l'insuffisance des emplois.
Toutefois, il apparaît que les alternatives doivent prendre au sérieux un certain nombre de défis, mais en les prenant sur une toute autre base de classe que celle du capital : rechercher le développement des capacités humaines, et le financement coopératif des recherches, mais sans l'inflation des coûts du capital, ce que peuvent permettre des accords de partage sans prise de capital (comme il avait été revendiqué pour Alstom comme alternative à sa fusion avec Siemens que les luttes ont permis de faire échouer), ou des financements bancaires à très bas taux, voire des avances publiques ou des bonifications, parce qu'elles ne passent pas par les marchés financiers. Développement des capacités humaines et alliances internationales d'un nouveau type semblent deux pieds fondamentaux d'alternative. Il faut les composer avec deux autres éléments : des dépenses d'investissement matériel d'un nouveau type et, pour les technologies (leur valorisation comme leur utilisation), d'autres règles que le marché, la prédation et la valorisation boursière.
Au-delà de trouver des financements et d'exiger des produits répondant à d'autres besoins sociaux (écologie, consommation durable, bien-être réel), c'est dire si l'ensemble des alternatives exige d'être piloté par une autre conception de l'efficacité. Cela exige une autre façon de baisser les coûts et d'évaluer les gestions : des critères de gestion alternatifs à la rentabilité, visant l'efficacité du capital matériel et financier (VA/C), capital dont les stocks de matières physiques font partie, la valeur ajoutée disponible pour les capacités humaines et les populations (VAd) et les partages informationnels, au service de productions écologiques et sociales.

***

Depuis 2008 et la crise financière mondiale, l'intervention publique est réhabilitée. La pandémie de 2020-2022 a montré à quel point elle pouvait être encore décuplée.



Le capital fait monter la pression pour un État « stratège » à son service, dans une alliance État-capital renouvelée, très anti-sociale, au contraire du CMES d'après-guerre. Bien qu'il se heurte à des difficultés sur les aspects internationaux de ces relations (difficultés en fait fondamentales, tenant à la nature même du capitalisme, non coopérative) il cherche à dérouler un projet en ce sens, opposant en outre, les travailleuses et travailleurs du Sud et des émergents à celles et ceux des pays développés, jusqu'au sein de ses propres multinationales.

Mais le bras de fer ne fait que commencer entre le grand capital et le reste de la société : non pas « plus d'État » mais « quel État et au service de quoi » ? À partir d'exigences « universelles », ou disons humanistes, cela exige d'affronter des enjeux radicaux, de classe, au sens moderne du terme, ceux de la domination du capital sur le vivant (les êtres humains et la nature).

Baisser les coûts du capital, pour permettre d'autres dépenses de développement et engager largement des partages de coûts et des coopérations, telle est la ligne fondamentale d'alternatives qui est nécessaire. Alternatives forcément diverses d'un groupe d'entreprises à un autre. Il s'agit de mobiliser des leviers publics, de nouveaux leviers publics… mais selon une tout autre logique… et pour une autre « stratégie » que celle du capital. Et surtout, comme cela commence à se faire sur des projets alternatifs que la CGT a commencé à recenser, de faire intervenir les salariés et les populations avec leur savoir et leur créativité, leur capacité de concertation… jusque sur les financements et en mettant le développement des capacités humaines en son cœur – « l'emploi et la formation d'abord » – aussi bien face au défi écologique que face à la déferlante de suppressions d'emplois, plans sociaux et licenciements qui a commencé.

1. Voir en particulier Paul Boccara (2015), *Théories sur les crises,* 2e volume, p. 244-245 et p. 294 à 300, Delga éditeur

2. Les votes des États français, allemand et espagnol dans Airbus (à travers leurs différentes sociétés de participation) font aussi l'objet d'un engagement envers les actionnaires privés de ne pas agir de concert (sauf dans certains cas spécifiques, liés à la souveraineté, notamment en matière de défense), de ne pas dépasser ensemble 30 % des droits de vote, même si leur taux de détention était supérieur, ni 15 % pour chacun des trois États. Actuellement l'État français détient environ 11 % comme l'État allemand et l'État espagnol 4 %.

3. Alors que la rentabilité économique de Renault est de 4 à 5 %, en 2023, les dividendes que l'État reçoit lui donnent un taux de 1,6 % si on les rapporte à sa détention des capitaux propres (cf. rapport de l'Agence des participations de l'État, l'APE). En outre, l'État ne vend pas ses actions, donc ne fait pas de plus-value sur titres, ou seulement à la marge. Les autres actionnaires, eux, peuvent en revanche vendre leurs actions.

Plus généralement, en utilisant les chiffres des deux rapports annuels de l'APE pour 2023 on constate que le taux de rentabilité économique brut moyen de l'ensemble des entreprises où l'État a une participation significative (85 entités, occupant 1,6 million de salariés) est de 6 à 7 %, tandis que celui de l'État calculé en rapportant ses dividendes à la valeur des capitaux propres qu'il détient est de 1,4 %, ce qui donne 6,6 % pour les dividendes des autres actionnaires. De même, dans Airbus, seulement 26 % des profits ont été distribués en dividendes, ce qui est plus faible que la moyenne du privé boursier et ce qui donne une rentabilité de 3,4 % pour le capital détenu par l'État français contre environ 10 % pour les autres actionnaires (le reste des dividendes rapportés au reste des capitaux propres)… Il faudrait confirmer cela sur plusieurs années.

4. Détentions inférieures à 5 % des droits de vote, sinon le détenteur doit se déclarer.

5. De même, dès le début de sa brochure Airbus communique sur les heures de formation dispensées à ses salariés, en apparence au même niveau que le rendement de ses actions. Mais rapportées au nombre de salariés celles-ci ne représentent que 14 heures en moyenne, soit moins de 3 jours par an et par salarié… et là aussi il doit y avoir d'énormes différences par catégories.

6. Certains calculs simples sont éclairants. Dans les années 2010, sur les chaînes de montage des Airbus, il fallait environ 6 mois à un salarié pour être opérationnel au bon niveau de rendement. Or la moitié des salariés étaient des intérimaires. On renouvelle les intérimaires tous les 18 mois, cela fait donc un tiers du temps de contrat où le salarié n'est pas pleinement opérationnel… à comparer au gain patronal affiché d'embaucher des salariés en précaires !



III. CGT ATOS Le projet CGT pour ATOS en chiffres

Nous avons publié dans notre numéro 836-837 le projet CGT pour ATOS. À l'occasion de ce dossier, nous publions, en complément, le chiffrage réalisé par le syndicat.

Un seul ATOS : la sécurité du numérique de bout en bout

Par l'ensemble de ses activités et ses compétences, ATOS constitue le seul acteur susceptible d'offrir à la France et à l'Europe un véritable socle technologique en matière de souveraineté numérique. En effet, les activités de l'entreprise sont aujourd'hui déterminantes pour la plupart des administrations publiques et pour l'État français, dans les domaines militaires, nucléaires, de la santé ou encore de la recherche scientifique.

À la CGT, nous pensons que la situation stratégique d'ATOS nécessite un vrai changement de paradigme, basé notamment sur une vision industrielle de long terme. Si les conséquences dramatiques d'une déroute d'ATOS sont évidentes de ce point de vue, il apparaît de plus en plus clairement que la solution ne passera pas par un démantèlement du groupe. L'échec retentissant des négociations avec Airbus pour la reprise de BDS et de celles avec Daniel Kretinsky pour la reprise de Tech Foundations agrémente d'ailleurs ce scénario.

Au contraire, l'hypothèse d'un recentrage stratégique sur le marché européen et une offre IT souveraine, telle que portée depuis le début par la CGT, commence à faire son chemin. C'est ce que montre notamment la *prise de position* récente de la présidence de l'Udaac (Union des actionnaires constructifs d'ATOS).

Deux objectifs majeurs : retrouver des marges de manœuvres et générer un choc de confiance

La construction d'un véritable projet industriel de long terme passe par le desserrement de la contrainte financière. À très court terme, sortir le groupe de la cotation est une action prioritaire, pour qu'ATOS n'ait plus à répondre à des injonctions financières immédiates.

Dans un second temps, la vente de la RBU Americas représenterait un apport de liquidités estimées[1] à entre 1,5 et 1,9 milliard d'euros. Le canadien CGI pourrait, par exemple, être intéressé par l'opération afin de renforcer sa dimension internationale. En parallèle, une augmentation significative du capital de l'ordre d'un milliard d'euros semble impérative. Cette recapitalisation pourrait logiquement faire intervenir l'État (*via* la BPI, l'Agence de participation de l'État ou encore la CDC), mais également toute entreprise du numérique dont l'État est actionnaire ou tout acteur industriel ayant des intérêts liés aux activités d'ATOS (Orange, Dassault Systems, Thalès, Airbus, OVH, etc.). En plus de réinjecter de la trésorerie, cet apport en capital serait de nature à rassurer les clients et prospects d'ATOS quant à sa capacité à être un partenaire de long terme. Ce choc de confiance est nécessaire pour préserver la dynamique commerciale[2] du groupe, en évitant des pertes contractuelles massives qui le fragiliseraient. En ce sens, le caractère rapide de l'intervention de l'État est aussi primordial.

À plus long terme, ATOS doit pouvoir renouer avec une capacité à maintenir l'état de l'art, mais aussi à développer les technologies du futur (intelligence artificielle, et autres technologies avancées du numérique). Pour rappel, la situation actuelle n'est pas sans lien avec un déficit d'investissement tant dans le capital humain que dans l'innovation technologique, et un retard important dans un certain nombre de technologies. Rompre cette dynamique passe ainsi par un effort accru de R & D, notamment au sein de l'entité BDS[3], et par un renforcement de la politique RH[4].

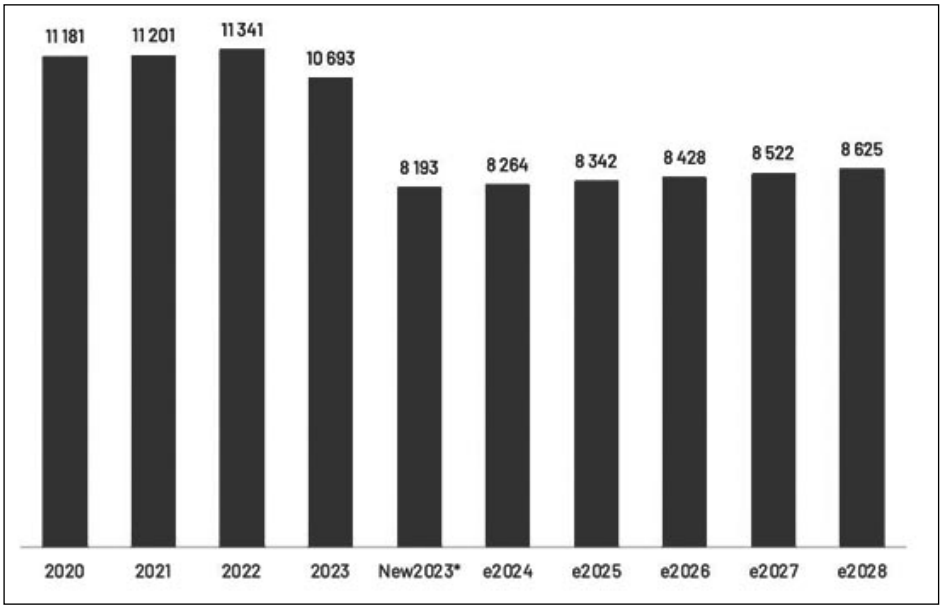
L'analyse financière du projet CGT montre que c'est possible

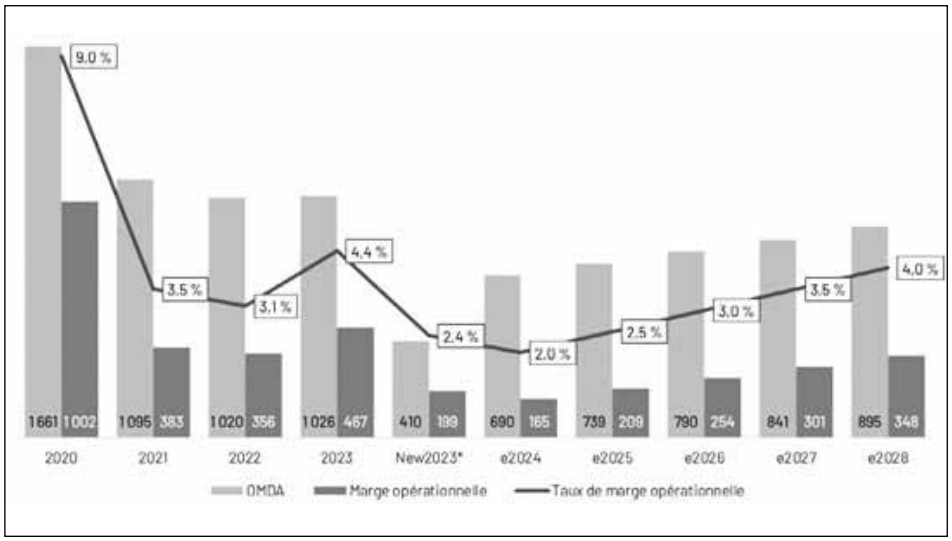
C'est désormais sur la base d'une approche partagée de l'équation financière qu'il faut échanger plus concrètement avec les différentes parties prenantes. Une première analyse, appuyée sur une expertise économique, montre qu'une solution d'avenir matérialisant ces grandes orientations est possible.

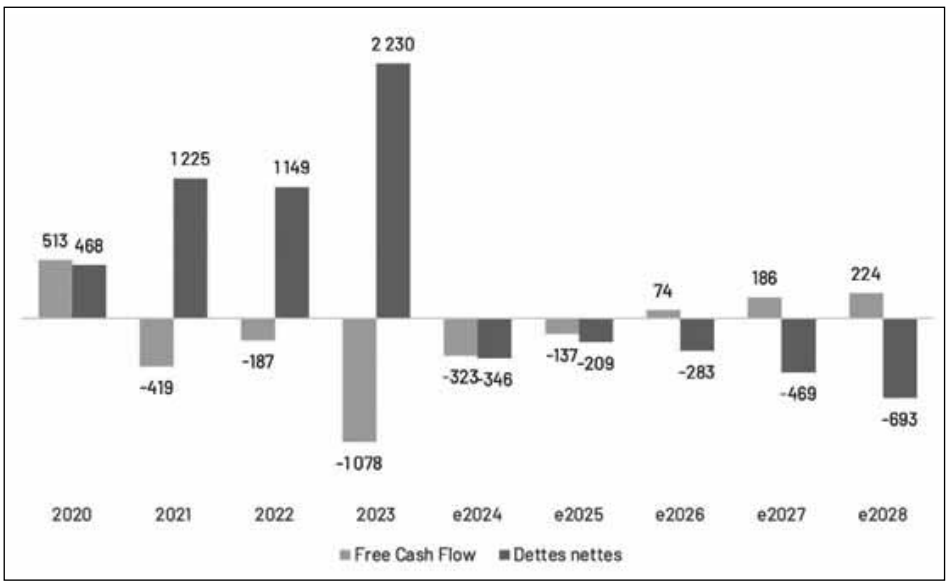
La cession de la RBU Americas se traduirait logiquement par une diminution du chiffre d'affaires, qui suivrait ensuite son rythme de croissance organique (voir note), sous réserve que le choc de confiance positif soit à la hauteur des enjeux.

De la même manière, l'OMDA[5] et la marge opérationnelle retrouveraient un chemin de croissance plus régulier.

La cession de la RBU Americas entraînerait mécaniquement une dégradation de la profitabilité d'exploitation du groupe ATOS (de 4,4 % à 2,4 %), compte tenu du niveau élevé de marge réalisé par l'entité Syntel dont le modèle d'activité repose quasi intégralement sur une production en Inde. Toutefois, de la même manière que le chiffre d'affaires,


11 181
11 201
11 341
10 693
8 193
8 264
8 342
8 428
8 522
8 625
2020
2021
2022
2023
New2023*
e2024
e2025
e2026
e2027
e2028


9.0 %
3.5 %
3.1 %
4.4 %
2.4 %
2.0 %
2.5 %
3.0 %
3.5 %
4.0 %
1 661
1 002
1 095
383
1 020
356
1 026
467
410
189
690
165
739
209
790
254
841
301
895
348
2020
2021
2022
2023
New2023*
e2024
e2025
e2026
e2027
e2028
OMDA
Marge opérationnelle
Taux de marge opérationnelle


513
468
-419
1 225
-187
1149
-1078
2 230
-323
-346
-137
-209
74
-283
186
-469
224
-693
2020
2021
2022
2023
e2024
e2025
e2026
e2027
e2028
Free Cash Flow
Dettes nettes

l'OMDA et la marge opérationnelle retrouveraient un chemin de croissance plus régulier.
Associée à la recapitalisation, la cession apporterait de bonnes marges de manœuvre pour relancer la machine, avec un *Free Cash Flow* positif à compter de 2026, et une situation de trésorerie nette[6] qui se consoliderait à partir de 2026.
En définitive, une croissance moindre du chiffre d'affaires ou une moindre amélioration de la marge opérationnelle pourrait être encaissée par le groupe à cet horizon. Même en prenant un TCAM à 3 % pour Eviden et un prix de cession moins favorable de la RBU Americas, ATOS parviendrait à dégager du *cash* à partir de 2026, et à consolider ses dettes nettes à partir de 2028.

Synthèse

Le groupe ATOS est un acteur majeur au cœur de la souveraineté numérique française, faisant de la continuité de ses activités un enjeu prioritaire. En ce sens, l'État doit être partie prenante dans sa sauvegarde et ses orientations stratégiques futures, seules à même de construire une véritable stratégie industrielle informatique, française ou européenne, du composant au software.

1. Prix de cession en cohérence avec les dépréciations d'actifs intervenues dans la dernière publication des comptes.

2. New2023 correspond à une estimation sur la base de données historiques, hors RBU Americas. Nous prenons comme hypothèse un taux ce croissance annuel moyen à -1,8 % pour l'entité Tech Foundations, cohérents avec les dernières hypothèses du groupe, et un TCAM entre +3 % (hypothèse basse) et +4 % (hypothèse haute) pour Eviden.

3. Il repose ici sur un doublement de l'effort de R & D pour porter le ratio de 4 % du chiffre d'affaires à 8 % du CA.

4. La question du choc de confiance se pose aussi du côté des salarié·es, que l'incertitude grandissante et la concurrence des salaires poussent à partir.

5. Operating Margin before Depreciation and Amortization.

6. C'est-à-dire des dettes nettes négatives.



Stéphanie Gwizdak

IV. Thales Alenia Space : rendez-vous manqué dans l'espace ?

***Cet article s'appuie sur les travaux du réseau des militantes et militants communistes du groupe Thales. Pour suivre cette actualité, on lira avec intérêt leur bulletin* 433 Thz. *Il reprend par ailleurs des extraits d'un article d'Esteban Evrard publié en septembre 2024 dans le journal en ligne* Libertés Actu.**

Le mardi 5 mars, le PDG de Thales Alenia Space annonçait la suppression 1 300 postes en Europe, dont 1 000 en France. Une décision incompréhensible et totalement injustifiée pour les salariés et leurs représentants, de même que de l'avis des experts mandatés pour l'occasion.
Cette filiale, détenue à 67 % par Thales et à 33 % par Leonardo, un groupe italien, est spécialisée dans la fabrication de satellites. Un secteur sensible et d'intérêt national. Mais l'avenir s'obscurcit pour ses salariés qui craignent d'ores et déjà la suppression de savoir-faire et l'augmentation des cadences.

Une sous-charge de travail ?

Bien que de nombreuses activités et commandes soient pérennes pour les années à venir, la direction persiste. Il y aurait une « sous-charge » de travail dans le domaine des télécommunications. Une analyse entièrement démentie par les syndicats, preuve à l'appui. Les rapports émanant de cabinets d'expertise parviennent aux mêmes conclusions : les raisons de ce plan (« ramener l'activité à un niveau de profitabilité compatible avec les annonces faites aux actionnaires ») et ses objectifs ne sont pas démontrés. Pire, ces réductions d'effectifs camouflées en « redéploiement » pourraient contrecarrer les projets en cours et à venir.
Pour les membres du Comité européen de Thales, la direction est pour l'instant incapable d'expliquer en quoi ces réductions d'effectifs permettront de répondre à des objectifs économiques ; ni même de démontrer un quelconque sureffectif.
S'il est évident que le marché mondial a été largement bouleversé par l'arrivée d'acteurs comme SpaceX d'Elon Musk, de leurs constellations, et de leur modèle basé sur la vente de services, les syndicats rejettent l'idée que cela soit une raison pour supprimer des postes. Pour la CGT, c'est même tout l'inverse !
De la même manière, la direction prend appui sur les retards technologiques accumulés vis-à-vis d'autres concurrents sur les constellations. Même réponse de la part des syndicats ; cela ne peut pas servir d'alibi à la suppression d'effectifs.
C'est toute une stratégie qui est remise en question. Tout porte à croire que TAS n'a ni vision de long terme, ni stratégie industrielle, ni planification des besoins en matière de formation, d'embauches et de recherches. C'est cette politique à la petite semaine qui agace les salariés de l'entreprise. L'idée qu'un quart des effectifs peut être sacrifié sur l'autel de la Bourse leur est insupportable, même si la direction promet que les salariés français seront replacés ailleurs dans le groupe. Ce qui est assez questionnable pour les syndicats.

Les syndicats affirment les perspectives de l'entreprise

À contrepied des annonces de la direction, les syndicats voient de belles perspectives dans ce marché des satellites et en particulier des télécommunications dont il est question ici, alors que l'opération en cours impactera a n'en pas douter la capacité du groupe à livrer les autres types de satellites (observation).
Utiles tant à la météorologie qu'à l'observation de la terre ou aux besoins dans le secteur de la Défense, ces satellites sont aujourd'hui présents dans notre quotidien. Et Thales concentre une bonne partie des capacités industrielles essentielles pour la France.
Le constat de la CGT est sans équivoque : « Cette situation est symptomatique du passage d'une société d'ingénieurs à une société de financiers. Des projets court-termistes, sur de l'argent public et à la recherche de la rentabilité. On a vu les mêmes dynamiques chez Boeing et chez Atos ».
« Quel avenir pour une entreprise qui supprime 25 % de ses effectifs à l'heure d'un tournant décisif du secteur ? ».

Les besoins en communications spatiales à l'heure d'un tournant décisif du secteur

Ainsi, la Commission européenne a attribué le 31 octobre, soit cinq jours avant la dernière réunion de la direction avec le comité européen qui devait rendre son avis, le contrat de concession pour le système satellite IRIS² au Spacerise Consortium, composé de SES, Eutelsat et Hispasat. Ce contrat de plus de 10 milliards d'euros sur 12 ans vise à lancer plus de 290 satellites pour des services de commu-

nication gouvernementaux et commerciaux d'ici 2030, projet financé par des fonds publics de l'UE et privés. Les retombées industrielles sont importantes pour les constructeurs européens, en Allemagne (OHB) ou en France, notamment pour Thales Alenia Space et Airbus… Ceux-là mêmes qui sont en plein plan de suppression de postes.
Ironie de l'histoire, la direction Thales annonce d'ores et déjà que ni les effectifs ni l'outil industriel actuel ne seront sans doute suffisants pour pouvoir répondre à la demande d IRIS2…

Les besoins en communications spatiales

La presse présente le projet IRIS2 comme une réponse à Starlink, constellation de satellites d'Elon Musk bien connue des astronomes amateurs pour la pollution du ciel nocturne que génèrent ses 6 500 satellites en orbite basse (avec un objectif de 42 000 à terme). Cette constellation fournit un service très haut débit par satellite partout dans le monde, États inclus, dont l'Ukraine qui avait reçu des milliers d'antennes pour sa communication dans les zones du conflit au début de la guerre. L'Ukraine s'en est également servie pour le contrôle de ses drones militaires ; cela a fortement déplu à M. Musk qui a décidé de désactiver le service dans les zones de guerre, privant l'Ukraine d'une partie de son armement. Un épisode qui a sans doute rappelé à l'Europe qu'elle ne pouvait pas être dépendante d'une société privée pour ses communications sensibles. Si la France est équipée depuis le début de l'ère spatiale d'une flotte de satellites de communication souveraine, ce n'est pas le cas de la plupart des pays européens. Le projet IRIS2 répond donc d'abord à ce besoin d'un accès à un réseau souverain et résilient pour les communications sensibles, gouvernementales principalement et commerciaux ensuite, partout à travers le monde. Ce n'est pas le premier projet spatial européen d'envergure dans le domaine spatial. Galileo, GPS européen, est complètement en service depuis cette année avec des précisions qui dépassent celles du GPS américain ou chinois.

Des besoins qui demandent des connaissances et savoir-faire technologiques de dernière génération et un outil industriel adapté

Une architecture innovante, pour une empreinte environnementale réduite et des gains d'efficacité

Par contre, la constellation a l'avantage par rapport aux satellites géostationnaires utilisés habituellement de fournir de faibles latences (le temps nécessaire à l'information pour faire l'aller-retour avec le satellite) et une couverture mondiale dans toutes les conditions. L'architecture par elle-même diffère de celle de Starlink. Au lieu de lancer des milliers de satellites à faible coût avec une durée de vie courte (3 à 5 ans), la Commission européenne, l'ESA et les membres du consortium ont préféré des satellites plus capacitifs, répartis sur des orbites particulières pour maximiser leur couverture et leur résilience. Ces satellites auront une durée de vie bien plus longue que pour ces autres projets, 7 à 12 ans, réduisant au passage la pollution de la haute atmosphère quand les satellites seront désorbités une fois leur mission terminée.

La 5G par satellite

Autre particularité de ce projet par rapport à Starlink, il utilisera des technologies ouvertes, favorisant l'interopérabilité et l'évolutivité de la constellation. Ainsi, la technologie de communication cellulaire sans-fil 5G NTN* sera utilisée, la même que dans nos téléphones mais version spatial. Le problème de cette technologie est le manque de maturité aujourd'hui de la technologie 5G pour le spatial. Le projet est d'ailleurs vu par le consortium comme un validateur de cette technologie qui a été standardisée fin 2022. Il faut encore développer en Europe une filière 5G capable de produire les puces, les antennes et les terminaux – filière industrielle qui est encore à l'état de balbutiement quand on compare aux compagnies américaines (Qualcomm, Apple), chinoises (Huawei, ZTE), sud-coréennes (Samsung, LG) ou japonaises (Sony, NEC).

Le projet industriel

IRIS2 est avant tout un grand projet industriel avec des retombées qui dépassent largement le seul consortium sélectionné pour mener le projet. Un satellite est un bijou technologique qui concentre de nombreux composants et savoir-faire de pointe. Par exemple, les puces électroniques doivent être capables de gérer des débits très importants dans les conditions spatiales, extrêmement contraignantes (température, tempêtes magnétiques, vide). Thales Alenia Space (TAS) et Airbus Defense and Space (ADS), grands industriels français du spatial, savent produire ces puces et devraient être centraux dans la réalisation du projet.
Cela est donc de très bon augure pour ces entreprises qui ne remettent pourtant pas en cause les plans massifs de suppression de postes qu'elles ont annoncés quelques mois plus tôt (2 500 chez ADS en plus de celles annoncées par Thales), avec tout le risque de pertes des compétences qu'ils vont engendrer.
Tout aussi symptomatique, leur position quant à l'outil industriel : ne pas être en mesure de répondre à la demande car leur outil industriel ne suffira pas. Point. Un manque terrible d'ambition industriel, auquel ne se résout pas la CGT qui porte le projet de justement développer l'outil industriel afin de répondre au besoin.

Casse des compétences et sacrifice industriel sur l'autel de la profitabilité court-termiste

Dans ce contexte d'un marché porteur, les décisions de la direction apparaissent, de l'avis général des salariés, comme compromettant l'avenir de l'entreprise. Les salariés détenant les compétences et expériences critiques sont, de surcroit, souvent les premiers à partir, plongeant ceux qui restent dans de grandes difficultés – les expertises pointent un situation « pré-France Télécom » – et les directions dans des usines à gaz chronophages pour tenter de faire en sorte que le bateau reste à flot.

Le capitalisme : un frein à la réponse aux enjeux

L'un des objectifs du projet IRIS2 était d soutenir l'industrie spatiale européenne et développer des technologies et des compétences quand précisément cette industrie est soumise à de fortes turbulences avec l'arrivée des nouveaux acteurs comme Starlink.
Le marché du spatial évolue en effet très vite avec le « *new space* » (ensemble de *startups* massivement financé avec pour objectif la privatisation et l'exploitation de l'espace), bousculant les grands groupes industriels dont l'inertie (fi-

nancière et managériale) est importante. La diminution du « business historique » corollaire à ces transformations est la justification des directions pour ces licenciements, en masquant leur manque de préparation après des années de diminution des budgets de recherche et une gestion basée sur la rentabilité et la diminution du risque, au détriment d'une formation plus que nécessaire dans ce contexte de transformation d'une industrie stratégique…

Planification et coopérations : un rendez-vous manqué

Mais IRIS2 fait aussi la part belle aux *startups*, c'est d'ailleurs écrit dans le projet approuvé par le Parlement européen. C'est devenu commun dans les projets spatiaux, que ce soit de l'ESA et du CNES, qui financent massivement des *startups* dans l'espoir de voir émerger la « technologie de rupture » qui rendra le spatial européen compétitif. Fait tout à fait fascinant, en Belgique où le plan se solde par des licenciements secs, une *startup* dans le domaine des satellites telcom s'est installée, et recrute juste en face de Thales. Une *startup* dont l'actionnaire principal est… Airbus. Le même Airbus qui a supprimé 2 500 emplois par ailleurs à la maison mère.

On pourrait reprocher au projet européen son manque de planification d'une filière en se concentrant sur la répartition des « tranches » entre les différents pays financeurs pour réaliser un projet en économisant les coûts…
Si IRIS2 sera très probablement un succès et répondra à des besoins essentiels de souveraineté et de résilience pour les communications européennes, on regrettera l'absence d'une planification européenne plus large qui mettrait en cohérence les projets et les industries européennes comme peuvent le faire la NASA aux États-Unis ou la CNSA en Chine, préférant une vision concurrentielle entre les États, les entreprises, les startups.
Cela serait par la planification, au service des besoins démocratiques, que l'on pourrait assurer la pérennité de la recherche et des chaînes de montage d'entreprise comme TAS. Enfin, il n'est pas prévu pour le moment que cette infrastructure, qui couvre pourtant le monde entier et utilise des technologies standardisées, soit ouverte à des collaborations internationales. On peut penser aux pays africains dont les besoins en connectivité par Internet sont importants de par leur développement, laissant probablement le champ libre à la Chine, aux GAFAM ou à Elon Musk…



Didier Gosselin

V. Photowatt : l'urgence de relancer une filière photovoltaïque

Le déploiement du solaire photovoltaïque est une des conditions pour limiter le réchauffement planétaire. Mais faute de politique industrielle cohérente, ambitieuse et financée autrement que par le marché, la France et l'Europe ont raté le coche. L'entreprise Photowatt illustre ce gâchis financier et humain, alors que la transition énergétique exige au contraire des investissements et coopérations socialement maîtrisés.

La multiplication des évènements climatiques catastrophiques révèle l'urgence de traiter en profondeur la question économique et sociale de la transition énergétique. Et particulièrement, de s'affranchir des dogmes du libéralisme mondialisé qui empêchent la construction d'une perspective de développement industriel de long terme et favorisent le gaspillage de l'argent public au profit du capital.

Création et développement de Photowatt

Créée en 1981 par la SAFT, filiale de CGE-Alsthom, juste après le rachat des activités photovoltaïques de Philips à Caen, la société Photowatt, dont veut se débarrasser la CGE dans le cadre de la privatisation engagée en 1986, passe d'abord en 1987 sous contrôle de l'américain Chronar à hauteur de 56 %, puis est reprise en 1988 par un des anciens cadres de la CGE, Claude Rémy, associé à divers actionnaires sous l'égide de Solar France qu'il a créé préalablement.

S'appuyant sur le recyclage des déchets de silicium de l'industrie de l'électronique, peu coûteux, pour produire ses lingots et sur la mise au point d'une scie à fil pour débiter les lingots en plaquettes (wafers), l'entreprise Photowatt retrouve l'équilibre dès 1990 et sera ensuite la première entreprise française à maîtriser toute la chaîne de fabrication, de la cuisson du silicium au montage des panneaux photovoltaïques en passant par la création des cellules photo-électriques. L'année 1990 est aussi celle de l'entrée de Shell au capital, à hauteur de 35 %, pour répondre à d'énormes commandes de sa filiale hollandaise R & S. Photowatt, qui s'engage à tripler ses capacités de production, s'agrandit, implante à Bourgoin-Jallieu sur un ancien site de Valéo ses fours de cristallisation et le sciage, et conserve à Caen la partie électronique, cellule et montage final.

En 1992, après deux années très bénéficiaires, Photowatt fait face à de nouvelles difficultés du fait de grosses commandes reportées ou annulées, et début 1993 à une forte baisse du prix de marché suite à des dévaluations monétaires (la livre, la lire, la peseta) et un dollar très bas. Licenciements, restructuration, regroupement à Bourgoin-Jallieu et Photowatt renoue avec les bénéfices en 1994. Début 1995, Shell, qui souhaite alors investir en Hollande, recherche un acquéreur pour sa participation de 35 % dans Photowatt.

Cession au canadien ATS

En 1997, l'entreprise Photowatt est finalement vendue à 100 % au canadien ATS (Automation Tooling Systems) pour 17 millions de dollars. Au début des années 2000, nombre de pays occidentaux, dont la France à partir de 2006, subventionnent la filière solaire avec des tarifs de rachats avantageux, ce qui a considérablement dopé le marché. L'actionnaire canadien a profité de cet emballement du marché des panneaux solaires et refusé notamment toutes les propositions des dirigeants de Photowatt sur le développement stratégique, technologique et de production en vue de préserver la place de l'entreprise dans les dix premières mondiales alors que la Chine montait en puissance dans cette industrie. Cette absence de stratégie industrielle et technologique a été fatale dès lors que les subventions ont été réduites en 2010 en France, faisant apparaître les faiblesses productives de Photowatt face à ses concurrents. Pour justifier le dépôt de bilan en novembre 2011 et le placement en redressement judiciaire, la maison-mère ATS et Photowatt ont invoqué « une surproduction mondiale impactant les prix et un resserrement du marché en France » suite au moratoire sur le dispositif de soutien au photovoltaïque, ainsi que la concurrence asiatique « où les fabricants produisent dans des usines de capacités au moins dix fois supérieures et bénéficient de fortes économies d'échelle ».

Une prise de contrôle par EDF sans stratégie industrielle

Entrée dans le giron d'EDF en 2012, dans le cadre du redressement judiciaire, et sur injonction du président-candidat Sarkozy, afin de « pérenniser le savoir-faire français en matière d'énergie solaire », et de préserver « l'ensemble des emplois » sur le site de Bourgoin-Jallieu, l'entreprise Photowatt n'a fait que continuer de péricliter depuis lors… Et la n^{ième} communication bruyante par Sarkozy autour de « la constitution d'une filière industrielle solaire française au-delà du sauvetage de Photowatt » a fait long feu.

Depuis sa prise de contrôle par EDF, Photowatt végète et a perdu plus de 300 emplois. En 2007, Photowatt comptait 800 salariés. Il reste aujourd'hui 170 salariés. L'atelier de fabrication de lingots de silicium a fermé, réduisant encore la capacité productive de Photowatt en la limitant à la découpe de plaquettes qui ne seront même plus made in France puisque Photowatt fera venir ces lingots de silicium d'Asie… Ainsi, après avoir été à la fin des années 1990 le numéro 3 mondial dans le domaine des cellules solaires, Photowatt se retrouve aujourd'hui laminée par les politiques capitalistes européennes et nationales de rentabilité financière de court terme et paye très cher l'absence d'ambition d'une véritable politique industrielle basée sur la coopération et la recherche.

Pour notre souveraineté, (re) construire une filière industrielle du photovoltaïque ambitieuse

Le photovoltaïque est une industrie de haute technologie et la France dispose encore de savoir-faire pointus et d'équipements de pointe. En 2007, face à la concurrence asiatique, Photowatt, EDF, le CEA et l'INES de Chambéry (Institut national de l'énergie solaire) ont créé PV Alliance et développé une technologie prometteuse de cellule solaire que Photowatt aurait pu industrialiser mais ça ne s'est jamais fait, faute de volonté politique… 70 millions d'argent public ont été attribués à PV Alliance avant sa dissolution en 2016. En pure perte… Et en 2023 le gouvernement a abandonné le raffineur savoyard de silicium Ferropem, repris par le suisse Ugitech pour faire du recyclage de déchets industriels.
L'absence de politique industrielle et d'ambition pour la France et l'Europe s'illustre aujourd'hui avec ce nouveau coup porté à Photowatt, à savoir un nouveau projet de cession de l'entreprise, sans perspective réelle pour une filière photovoltaïque. Et ce alors que notre pays, dont l'Isère, disposent de compétences et de connaissances importantes et variées dans le photovoltaïque, tant dans la recherche/développement que dans la production ou l'installation : le fabricant grenoblois de fours à silicium ECM, des assembleurs de panneaux photovoltaïques comme Voltec ou Recom, et bien sûr de nombreux installateurs.

Les propositions des communistes

Tous ces atouts doivent être mis en cohérence dans le cadre d'une filière nationale, voire européenne, du photovoltaïque. Cela suppose de sortir de la logique du seul profit financier et de s'inscrire dans une logique de réponse aux besoins énergétiques, sociaux, économiques du pays et de ses habitants.
Les dizaines de millions d'euros dépensés par EDF pour éponger les pertes de Photowatt depuis 2012 auraient été plus utiles pour investir dans la production photovoltaïque en partenariat et coopération industrielle régionale et nationale.
Le défi climatique impose des investissements massifs de plusieurs dizaines de milliards dans les énergies complémentaires du nucléaire, en France et en Europe. C'est la maîtrise collective de ces investissements, par les salariés, les habitants, les élus, les entreprises, avec pour objectif la réponse aux besoins sociaux et économiques locaux, nationaux, européens, mondiaux, qui permettra de reconstruire une filière industrielle énergétique intégrant le photovoltaïque, et garantissant, avec le nucléaire, l'hydraulique et l'ensemble des ENR un accès pour tous à une énergie peu chère et décarbonée. EDF, nationalisée, dans un pôle public énergétique national devra jouer un rôle majeur dans la construction et le développement de cette filière.
La nécessité de ces investissements importants en formation, en emplois, en recherche et développement, place au cœur de ce choix l'enjeu du financement et de son utilisation. Un financement qu'un fonds adossé et abondé à taux zéro par la BCE doit permettre d'assurer sous le contrôle des salariés, de leurs représentants et de ceux de la filière, des élus, des services de l'État.

L'argent public d'EDF ne doit pas servir à la cession de Photowatt mais à son développement.

Si, depuis octobre 2024, les actions des salariés, de la population et des élus du NFP ont mis en échec le projet de cession de Photowatt à la start-up lyonnaise Carbon, laquelle est prétendument à la tête d'un projet d'envergure à Montpellier, la menace demeure de voir l'entreprise être liquidée ou disparaître dans un projet purement commercial (importations et assemblage de panneaux) et sans stratégie de développement industriel et technologique.
Plus grave, le fait qu'EDF, détenue à 100 % par l'État, se soit engagée à financer pendant 12 mois les emplois des 170 salariés de Photowatt et « à fournir des panneaux photovoltaïques à Carbon pour soutenir cette nouvelle production », atteste d'un inacceptable dévoiement de l'argent public au profit d'une start-up privée qui n'a pas été en mesure de présenter un projet industriel convaincant, sérieux et financé.
Alors que l'État détient depuis juin 2023 l'intégralité du capital et des droits de vote d'EDF, cette gabegie financière à plusieurs dizaines de millions d'euros pour se débarrasser de Photowatt, se désengager du secteur stratégique de l'énergie solaire et affaiblir la capacité d'EDF à devenir un acteur majeur de la nécessaire mise en place d'une filière photovoltaïque française et européenne, est un coup porté à l'avenir énergétique du pays.
À l'heure des choix budgétaires, et alors que les cadeaux aux entreprises, sans contreparties et pour favoriser la seule rentabilité du capital, atteignent les 200 milliards d'euros sous formes de multiples exonérations ou aides directes et indirectes, il y a urgence à ce que les salariés, leurs représentants, les élus, les populations aient leur mot à dire sur les choix économiques, budgétaires et sociaux. Et ce, à travers de nouveaux droits de gestion des entreprises en lien avec des institutions nouvelles à créer de planification industrielle au cœur des territoires, seule façon de développer démocratiquement l'industrie en réponse aux besoins sociaux et écologiques.
La demande par les élus du NFP de l'Isère, auprès du Préfet, de mettre en place au plus vite un comité de pilotage réunissant les élus du territoire, les représentants syndicaux, les représentants de Photowatt, d'EDF et de la filière ainsi que les services de l'État, va dans le bon sens, et reste le préalable indispensable à la construction d'une perspective industrielle crédible.
Cette demande ne pourra toutefois être rendue effective qu'avec une intervention populaire de haut niveau pour exiger le financement d'une filière photovoltaïque qui ne pourra se construire qu'en s'appuyant sur les coopérations, la recherche, la formation et le développement des compétences des salariés. Dans ce cadre, les communistes, avec leurs idées et propositions originales, ont un rôle majeur à jouer dans la bataille pour une autre politique industrielle prenant en compte les enjeux de financement d'une filière, de la transition énergétique, du développement des capacités humaines et productives en vue

Lilian Brissaud et Hugo Patouraux

VI. Bassins et interdépendances industrielles Les enjeux pour les industries chimiques

On trouvera ci-après de larges extraits d'une intervention du cabinet CIDECOS à destination de la fédération CGT de la Chimie, que nous remercions vivement de nous avoir autorisés à reproduire. Cette étude d'un secteur industriel met en évidence combien l'interaction entre filières techniques, implantations géographiques, infrastructures et services publics structurent l'économie nationale et les territoires. Les enjeux actuels des industries chimiques sont particulièrement révélateurs de ce que deviennent les traits caractéristiques du capitalisme monopoliste d'État – dévalorisation de capital public pour remonter la rentabilité des grands groupes et, de plus en plus, subventions directes – dans la crise telle qu'elle se développe aujourd'hui.

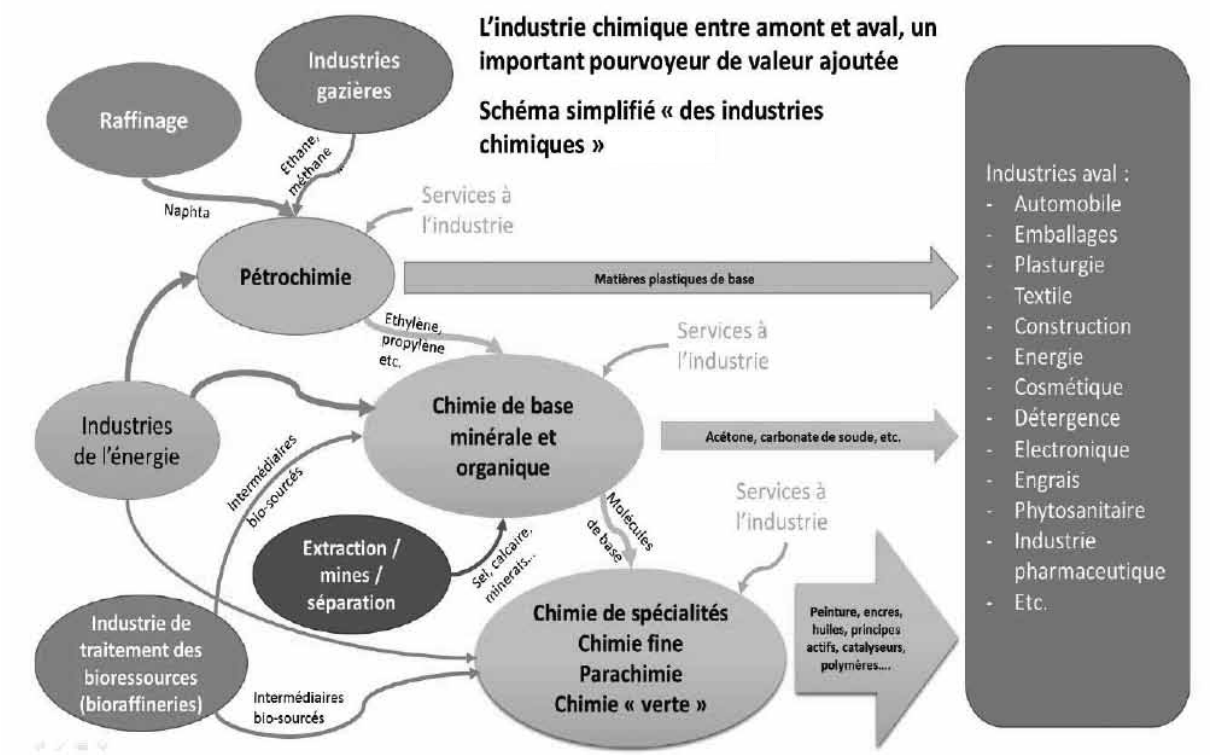
Alors que le patronat travaille constamment à mettre en concurrence les salariés dans l'intérêt des actionnaires, il est important de rappeler l'interdépendance existante dans l'industrie.
Qu'elles soient sur une même plateforme, travaillent sur un même type de produit et/ou dépendent des mêmes infrastructures, les industries chimiques sont reliées entre elles et fortement interdépendantes.
Alors que les directions réclament des aides sans conditions et agissent selon les opportunités, il est crucial de développer une vision long terme pour le secteur.

Interdépendance des industries chimiques : des filières articulées autour d'un produit et de ses sous-produits

Les industries sont des entités très interdépendantes les unes des autres et cette analyse est encore plus vraie pour la Chimie.
Dans ce secteur, les filières vont se construire autour d'une matière première puis se structurer au fil de l'histoire et des découvertes scientifiques sur ses usages, et sur les usages de ses sous-produits.
Une approche historique nous montre d'ailleurs que là où nous avons aujourd'hui des dizaines d'entreprises différentes, nous avions souvent au départ des géants industriels qui, partant d'un produit, allaient développer de nouvelles entités afin d'en utiliser les sous-produits.

Penser le raffinage et la pétrochimie comme une pièce majeure du schéma industriel des territoires

La chimie consomme environ 15 % de la production de pétrole et un peu moins de 10 % de la production de gaz au niveau mondial. Comme les productions de la chimie entrent dans la conception de très nombreux produits industriels et de consommation courante, elle croît de manière régulière. Sa demande est aussi tirée, par exemple, par tout le domaine des énergies renouvelables (solaire, éolien) et de l'électrification des transports (batteries, hydrogène…) ou encore la santé.
La chimie est donc en perpétuelle évolution et chaque filière repose sur un équilibre complexe entre le produit de base (pétrole, gaz, soufre, biomasse…), les volumes de coproduits générés et les usages dans la société des différents produits finaux.
Cet équilibre est difficile à appréhender et il est peu connu du grand public ou des politiques. Il est en effet rare d'entendre quelqu'un s'inquiéter de notre capacité future à produire des médicaments si nous sortons totalement du pétrole.



Interdépendance des industries chimiques : des filières articulées autour d'un produit et de ses sous-produits

Si nous restons sur l'exemple du pétrole nous avons donc un produit qui a premièrement été utilisé comme carburant/source d'énergie. Or lors de son raffinage pour produire ces carburants, ceux-ci ne représentent qu'environ les deux tiers de la production. Que faire du tiers restant pour répondre aux besoins ? Et, pour le patron, comment extraire encore plus de profit à travers ce tiers restant ?
C'est pour trouver des usages à ces sous-produits que se sont développées de nombreuses filières des industries chimiques dont les ramifications s'étendent et se recoupent.

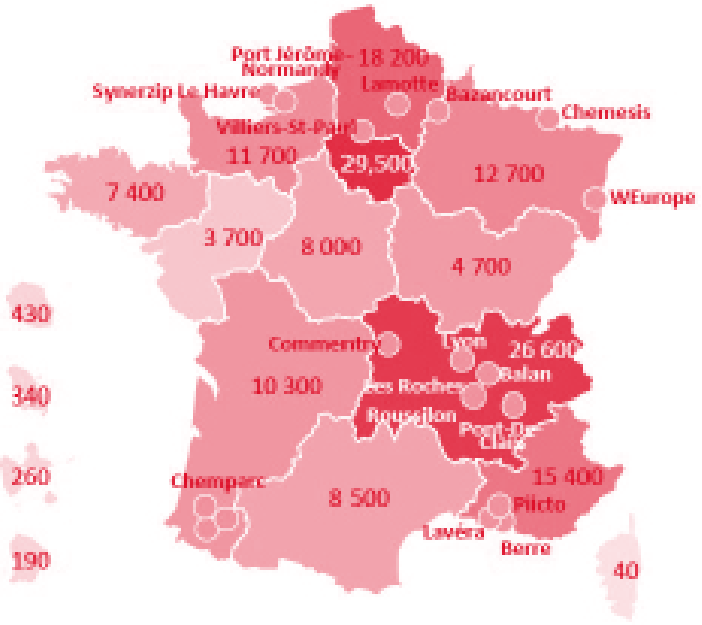
Interdépendance des industries chimiques : le nécessaire partage des infrastructures

À cette dépendance logique liée au fait de se trouver sur les déclinaisons d'un même produit viennent s'ajouter d'autres relations entre les différentes industries chimiques. Le regroupement en plateforme, en bassin, en vallée… est source d'avantages stratégiques, économiques et opérationnels.
Ces regroupements sont souvent issus de décennies d'histoire où la zone industrielle s'est structurée autour d'une matière première, d'une énergie et/ou de flux sur lesquels sont venues se greffer des activités capables de raffiner, d'utiliser les sous-produits des premiers installés, de valoriser l'énergie et les utilités issues du process…
Ces synergies industrielles amènent à la création d'infrastructures communes (accès au fer, centre de R & D, pipeline, réseau de chaleur, services partagés de type GIE…) qui bénéficient à l'ensemble, le renforcent et donnent à chaque entité l'avantage d'une intégration industrielle ou d'une mutualisation de moyens.
[…]

Cette interdépendance implique aussi un affaiblissement lorsqu'une des entités est restructurée voire est fermée.

Car ces mutualisations d'infrastructures, l'utilisation des sous-produits de l'un comme base à la production de l'autre, le partage des infrastructures de R & D… sont des éléments évidemment positifs mais qui créent également une dépendance forte entre les entreprises.
Et donc en cas de départs (ou même de difficultés opérationnelles, économiques, sociales…) d'un ou plusieurs intégrants, ces avantages se réduisent, voire peuvent devenir :
– Des infrastructures et des services disproportionnés dont les coûts se répartissent moins bien et qui ne peuvent pas forcément être adaptés à des besoins réduits (difficile de réduire la taille d'un pipeline ou d'une chaudière).
– Des sous-produits qui ne se valorisent plus aussi bien et qui (re-) deviennent un coût pour l'entreprise productrice.
– Une capacité à investir (dans la modernisation, la R & D…) réduite au risque de prendre du retard dans ces domaines.
– Des sujets de négociations commerciales, parfois très tendues, à travers lesquelles les enjeux individuels (au sens de chaque entreprise) de profitabilité peuvent mettre à mal l'intérêt commun (et normalement supérieur) lié à l'interdépendance et aux intégrations croisées.
– etc.
Chaque crise économique nous rappelle, de manière violente, que ces équilibres, ces interdépendances qui existent au niveau d'une plateforme se retrouvent également au niveau de l'ensemble de l'industrie voire de l'économie.

PLATEFORMES CHIMIQUES EN FRANCE ET EMPLOIS PAR RÉGION | FRANCE, 2022



La France possède 18 plateformes chimiques sur l'ensemble du territoire, 4500 sites et génère près de 158 000 emplois en 2022, répartis sur le territoire

: Nombre d'emplois dans la région — Plateforme chimique — Plus bas à plus haut nombre d'emplois dans la région

Au moins 18 plateformes structurantes identifiées…

Malgré la désindustrialisation qui a eu lieu, le territoire français est encore couvert par des plateformes et de nombreux sites industriels de raffinage, pétrochimie, chimie et chimie fine importants.
Autour d'eux ou dans une proche région, se maintiennent ou même se développent des industries en aval.
Les industries chimiques, mais aussi du raffinage, de la pharmacie en particulier sont aussi celles où les travailleurs ont un statut salarié élevé. Ainsi, toute attaque contre l'emploi dans ces industries correspond à une dégradation du statut des travailleurs.

…mais aussi un tissu industriel bien plus large

Un tissu encore très dense de plus petits sites en Chimie fine pour la pharma, la cosmétique et l'industrie.
Les filières des carburants et de la chimie sont maintenant en lien avec les filières agroalimentaires *via* le raffinage d'huiles végétales et/ou le prétraitement de graisses animales.

Sortir des visions financières à court terme

Sur ces sujets il est donc essentiel pour les militants d'élargir le champ de vision au niveau des interdépendances et des communautés de travail et de destin entre les travailleurs : d'avoir une vision économique et industrielle dépassant la société ou le site d'appartenance.
Nous sommes aujourd'hui essentiellement confrontés à des visions financières et bien trop court-termistes.
Dans ce cadre, nos industries et leurs infrastructures souffrent le plus souvent d'un sous-entretien et d'un sous-investissement (même lorsque les résultats sont records comme en 2021 et 2022) et les investissements d'ampleur ne se font que lorsque l'argent public alimente massivement le projet ou que le retour économique est rapide.
De plus, les industriels ont tendance à s'orienter vers les productions de spécialités à forte marge en délaissant des troncs et branches essentiels. On ne peut pas tout produire sur un même territoire mais il faut avoir conscience des grands équilibres qui composent les filières.
Les infrastructures communes en recherche, formation, etc. souffrent aussi du manque d'engagement sur le bien commun.
Cette vision capitaliste à court terme n'est aujourd'hui compensée ; ni par l'État Français qui distribue les subventions sans conditions ; ni par l'UE qui applique des protections douanières en fonction du lobbying des filières plus qu'en fonction des intérêts régionaux.

Le contrecoup du coût du capital est la désindustrialisation.

Les politiques actuelles portent le discours de la réindustrialisation regrettant donc la désindustrialisation et la mise

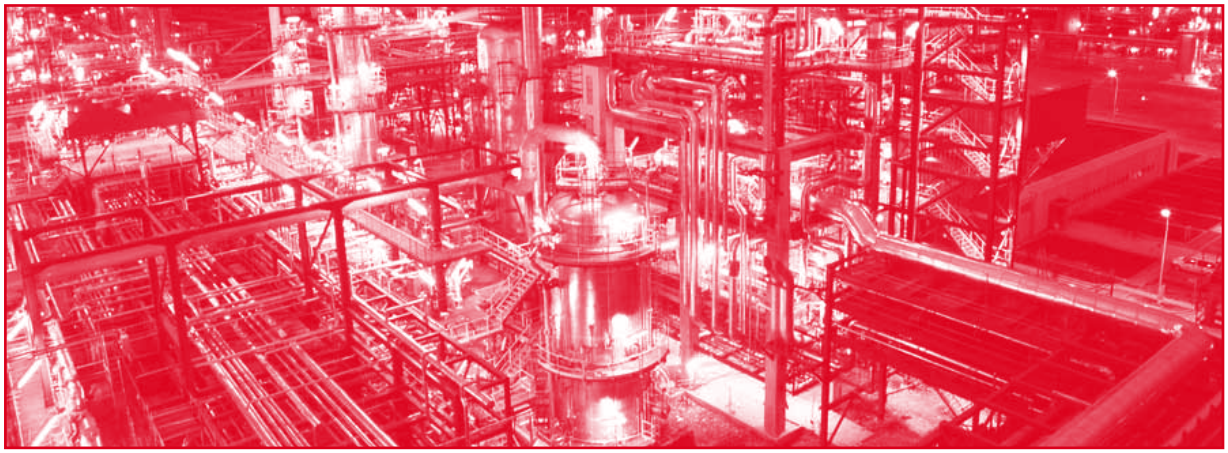
en difficulté des territoires pour répondre aux besoins immédiats ou à venir des populations.
On aura en tête par exemple :
– Les crises d'approvisionnement en médicaments faute de matières actives disponibles, celles-ci ayant été délocalisées massivement en Asie.
– Les crises d'approvisionnement en composants électroniques qu'on ne produit pratiquement plus en Europe.
– Le déficit commercial creusé par l'importation de panneaux solaires alors que l'Europe a été pionnière dans cette industrie il y a vingt ans et qu'elle est aujourd'hui exsangue.
– Notre dépendance aux engrais azotés de piètres qualités et à bas coût mettant à mal notre indépendance agricole, etc.
Autant d'éléments exacerbés par les tensions géopolitiques et militaires, les effets de la pandémie mondiale et du dérèglement climatique, les coûts et l'accès à l'énergie… et le coût que fait porter le capital sur l'économie.

La crise de l'industrie européenne, c'est la faute des autres ! Sauf que…

Les crises du capitalisme se répètent (de plus en plus régulièrement) et sont aussi répétitives dans l'explication qui leur est donnée. Celle-ci n'est jamais attribuée au système économique, au mode de gestion des moyens de productions ou encore à la répartition et à l'usage de la richesse produite.
Ces crises se répercutent *in fine* sur les travailleurs.
Les explications des crises mettent toujours en avant des éléments exceptionnels ou des éléments extérieurs qui fausseraient le bon fonctionnement de l'économie de marché. En ce moment la faute est à la Russie qui envahit l'Ukraine début 2022 et/ou aux Chinois ou Américains qui exportent trop de produits chez nous.
Sont particulièrement cités pour expliquer la morosité économique de 2024 :
– D'un côté la hausse des prix et notamment ceux de l'énergie. Ces hausses, en minant le pouvoir d'achat et en augmentant les coûts, font baisser la demande (et surtout la rentabilité).
– De l'autre, la concurrence chinoise ou nord-américaine. Celle-ci est agressive, dotée de capacités intégrées et progresse très rapidement en termes de gammes, de qualité et de technologie.
Mais ces éléments, qui ne sont pas apparus en 2024, sont également loin d'expliquer les racines de la mauvaise conjoncture économique. Les groupes ne se plaignaient d'ailleurs pas de l'inflation de 2021 à 2023, années pendant lesquelles ils ont réalisé des profits records en Europe. *Idem,* si la Chine est présentée comme un grand danger pour notre industrie, les investissements étrangers en Chine ont été colossaux. De même aux États-Unis et encore plus avec le plan Biden (IRA).
Ces arguments posent donc question et comportent des contradictions.
D'abord, la guerre en Ukraine ne prive que partiellement l'Europe du gaz et du pétrole russe et il est désormais établi que l'essentiel des hausses du prix de l'énergie sont en lien avec des actions spéculatives et un fonctionnement spéculatif des marchés dérégulés.
Sur la hausse générale des prix, les grands industriels ont plus que répercuté les hausses de coûts et ont largement alimenté la spirale inflationniste (les résultats records de 2021, 2022 et pour certains de 2023 ne sortent pas de nulle part).
Enfin, cette redoutable et agressive « concurrence chinoise » n'est pas tant chinoise qu'internationale. Une partie des productions chinoises sont détenues par les mêmes groupes qui s'en plaignent aujourd'hui en Europe.
Quand les groupes ferment les capacités européennes rentables, elles n'atteignent pas le niveau attendu de rentabilité ; comment s'étonner ensuite que les importations se développent ? Comment s'étonner que de nouveaux acteurs finissent par attaquer les segments de marchés (souvent les produits de spécialités) qu'ils souhaitaient conserver ?

Subventions, aides et réglementations ne font pas une politique industrielle

Quelle politique industrielle ?
Il serait faux de notre point de vue de dire qu'il n'y a pas de politique industrielle publique. Celle-ci est guidée par « l'accompagnement » et la doctrine de politique d'assistance au capital (ce qu'on appelle la « politique de l'offre »).
Les aides et subventions aux entreprises sont de plus en plus importantes : le rapport pour l'Institut de recherches économiques et sociales (IRES) réalisé en 2022 par des chercheurs de l'université de Lille évalue à 157 milliards d'euros le montant global des aides publiques aux entreprises en 2019. Le ministère du Budget évoque un montant de l'ordre de 140 milliards d'euros d'aides d'État en 2018 (en majorité des subventions). Une récente note de la Cour des comptes (juillet 2023) évalue à 92,4 milliards d'euros le coût des aides de l'État aux entreprises pour faire face aux crises de 2020 et 2022. Le document estime à 260,4 milliards d'euros le soutien financier total (y compris



les prêts garantis et report du paiement des cotisations sociales), soit 10 % du PIB. Et le bilan de ces mesures est jugé « contrasté ».
Des évaluations sont parfois menées :
– Pour le crédit d'impôt CICE (transformé en exonération de cotisations patronales), dispositif fiscal en vigueur de 2013 à 2018 évalué par France Stratégie, son effet sur l'investissement est jugé « non significatif ».
– Pour les prêts garantis par l'État : en 2022, la Cour des comptes constate « la réussite indéniable » du dispositif. 700 000 entreprises en ont bénéficié à hauteur de 140 milliards d'euros. La Cour critique toutefois l'absence de contrôle des engagements pris par les grandes sociétés (rapport « Les prêts garantis par l'État »).
Parmi les critiques le plus souvent lues :
– Les aides ont un effet d'accoutumance, les entreprises considérant ces aides comme une rentrée courante de trésorerie et non comme des éléments exceptionnels.
– Le dispositif de chômage partiel a été « dévoyé » en bénéficiant aux entreprises du CAC 40 qui ont continué à verser des dividendes à leurs actionnaires.
– Les plus grandes sociétés bénéficient plus que les autres des exonérations d'impôts.
– Les subventions directes sont versées sans garde-fous ni contrôle *a posteriori*, tracer leur utilisation est impossible, les entreprises les reversant dans leurs ressources globales.
[…]

Le patronat de la Chimie demande plus d'aides publiques *et* moins d'impôts

France Chimie, l'organisation patronale du secteur, demande à l'État de « préserver les atouts de compétitivité de la chimie en France » notamment en maintenant « des coûts de l'électricité compétitifs et stables » et de réduire l'imposition en « poursuivant les efforts sur la fiscalité ».
Sur l'énergie, France Chimie veut peser dans les négociations en cours entre EDF et les grandes entreprises en recommandant de :
– Garantir la compétitivité à long terme de l'énergie.
– Faciliter les engagements contractuels sur le long terme des énergo-intensifs et accompagner au mieux les négociations en cours entre EDF et les acteurs énergo-intensifs.
– Soutenir l'accès à long terme aux ressources décarbonées (biomasse, CSR…).
Des négociations qui ont lieu alors que le mécanisme ARENH est sous le feu de plusieurs scandales, ses bénéficiaires l'ayant souvent détourné pour spéculer sur l'énergie ou ont revendu leurs volumes à EDF avec d'importants profits lors des pénuries hivernales.
Sur la fiscalité, le rapport reconnait que son poids s'est allégé mais appelle à continuer encore dans cette direction en préconisant de :
– Favoriser la compétitivité fiscale en particulier pour les acteurs en difficulté.
– Réaliser des baisses ciblées renforcées des impôts de production.
– Redéployer les allégements de charges sur les 2,5-3,5 SMIC.
– Déployer des dispositions fiscales améliorées pour les plateformes.
C'est donc un double effort qui est demandé : continuer de fournir une énergie à bas coût aux industries et réduire l'imposition des entreprises ainsi que les cotisations sociales (le salaire). Des demandes classiques du patronat, qui ne l'empêchent pas d'également demander d'importantes aides publiques pour faire de la R & D, pour décarboner, pour investir etc.

Malgré ses demandes fiscales et énergétiques, le secteur demande tout de même à l'État de « financer la modernisation, la transition et l'innovation des acteurs dont les marges de manœuvre sont plus réduites aujourd'hui en Europe ».
Soit en clair : « les marges ne sont pas assez élevées, donc si vous voulez de la modernisation ou du verdissement il faudra le financer avec de l'argent public ».
Sans surprise, les dispositifs les moins contraignants et les plus décriés sont mis en avant : « continuer les soutiens performants : Crédit d'impôt recherche (CIR : environ 3,5 milliards d'euros/an) et Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE : entre 11 et 20 milliards d'euros/an) ».
Sans conditions, ces programmes chiffrant à plusieurs dizaines de milliards ont notamment été versés à des multinationales supprimant des emplois alors qu'elles réalisaient des bénéfices (malgré le E pour Emploi de CICE).
Le CIR a par exemple largement alimenté les caisses de Sanofi (150 millions d'euros de crédit d'impôt recherche (CIR) par an) qui a pourtant licencié plusieurs centaines de chercheurs (malgré le R de Recherche dans CIR).
Le discours tenu par la corporation montre que la générosité étatique en particulier post-Covid a été appréciée et que les grandes entreprises voudraient voir l'expérience se renouveler. Les consultants de France Chimie parlent de « Développer un plan de modernisation dans la lignée de France Relance » (dont le budget était de 100 milliards d'euros) et qui ne viendrait pas remplacer mais bien s'ajouter aux plans existants « (en complément de France 2030 et son budget de 54 milliards d'euros) pour soutenir la modernisation ».
[…]

Les industries chimiques devraient être pensées globalement, au long terme et de manière à répondre aux besoins de la société.

Loin d'une vision niveau « groupe » et des objectifs purement financiers des multinationales, la gestion des industries et du secteur de la chimie devrait être pensée et gérée de manière à répondre aux besoins humains. Une gestion sociale de ces moyens de productions qui prendrait en compte l'impact sur les travailleurs et l'environnement et qui s'adapteraient aux besoins de la société.
Dans le contexte actuel, l'État et l'UE doivent agir pour stopper la vague de fermetures en cours. Or nos actuels gouvernants agissent selon les demandes des industriels et les demandes de ceux-ci ne solutionnent aucunement le problème de fond.
Des aides, même importantes, ne compenseront que temporairement la gestion opportuniste du patronat. Sur un marché développé et mature comme l'est le marché européen seuls quelques secteurs nouveaux et à forte marge peuvent correspondre aux exigences de rentabilité des groupes.
Idem, le déploiement de protections douanières dictées ou non par les différents acteurs industriels n'est pas efficace. La survie de capacités de production régionale ne peut dépendre des calculs de groupes implantés à la fois en Chine et en Europe.
Il est donc nécessaire de développer des approches alternatives et de mettre sous pression l'État pour que celui-ci cesse de laisser faire. Il doit enfin conditionner les milliards d'aides distribués, travailler à protéger les actifs existants et ensuite redévelopper des productions nationales ou régionales garantissant notre autonomie.
« Avant de parler de relocalisation, il faudrait arrêter de délocaliser. ». […]

Christian Chevalier

VII. Vencorex : graves menaces sur les usines chimiques du sud de Grenoble

Les menaces de fermeture de l'usine Vencorex et la suppression programmée de 450 emplois sur 480 à Pont de Claix ont entraîné une réplique coordonnée des syndicats des différentes entreprises sur les sites chimiques de Pont de Claix et de Jarrie face à l'énorme gâchis industriel qui s'en suivrait en cascade dans toute la chimie au sud de Lyon.

Le journal *L'Usine Nouvelle* annonce la présence sur le site de Jarrie, le 4 décembre dernier, de représentants de la direction d'ARKEMA pour annoncer aux travailleurs et aux syndicats un « plan de recentrage », synonyme selon le quotidien « de réduction notable de la production ».
2 000 emplois directs sont menacés (730 à Pont de Claix, 1 100 à Jarrie) et 6 000 emplois induits dans les différentes filières de production. Derrière cela, c'est une dégradation terrible de l'indépendance industrielle de la France et de l'Europe et une très grande dégradation de la création de valeurs sur nos territoires.
Historiquement l'ensemble industriel s'appuie sur trois infrastructures fondamentales : la production hydroélectrique, une voie ferrée et la production du chlore, intermédiaire dans la fabrication d'un grand nombre de produits chimiques de base. Depuis le début du XXe siècle, les procédés de production du chlore et de ses dérivés ont été adaptés pour répondre :
– Aux enjeux de sécurité (ils sont situés dans des zones d'habitation, d'abord des personnels qui les faisaient fonctionner et depuis les années 1960 au cœur de l'agglomération grenobloise en plein développement).
– Aux enjeux environnementaux, pour les mêmes raisons d'implantation dans des zones très densément peuplées. Leur prise en compte s'est effectuée très tôt, dès les années d'après-guerre, grâce aux équipes de recherches installées sur les sites qui sont à l'origine de nombreux procédés exploités aujourd'hui.
– Aux enjeux économiques, par les synergies des procédés industriels imbriqués dans le réseau des infrastructures de la chimie au sud de Lyon.
À cela s'ajoutent :
– Des compétences professionnelles, techniques, et scientifiques représentant un savoir cumulé exceptionnel.
– Des ressources naturelles (chlorure de sodium dans la Drôme des collines et l'eau des nappes phréatiques alimentées par le Drac).
– Des produits pétroliers depuis le vapocraqueur de Feyzin.

Ce que la gestion capitaliste de notre industrie pourrait détruire si les forces syndicales et politiques n'organisaient pas la riposte

Sur Le site de Pont de Claix

La société Vencorex est l'entreprise menacée directement à la suite d'une gestion calamiteuse qui a conduit à son rachat et sa mise en faillite en quelques années par une société concurrente appartenant à l'État thaïlandais. La concurrence internationale déloyale a placé une entreprise dont les actifs sont évalués à plus d'1 milliard d'euros, à se voir proposer par son principal concurrent chinois un rachat pour un million d'euros, la destruction des installations et la capture de tous les brevets industriels.
Concrètement seront arrêtées les productions de chlore et la production de produits intermédiaires (HDI et TDI) à la base de la fabrication de mousses (sièges, semelles de chaussures…) ou de tissus synthétiques (élastomères et autres fils synthétiques techniques…) et de polyuréthanes utilisés dans les fabrications de peintures pour les carrosseries des véhicules automobiles, avions, trains…

En amont

– L'extraction du sel des mines situées sur les communes de Hauterives et Tersannes dans la Drôme des collines se fait après dissolution dans l'eau à 2000 m. de profondeur. L'autorisation préfectorale d'extraction et de transfert de 300 000 t/an de saumure produite par la Société Chloralp, filiale de Vencorex, vers le site de Pont de Claix est autorisée jusqu'en 2043. L'arrêt de la production de chlore depuis le début de la grève, il y a 6 semaines, est en passe de provoquer une catastrophe environnementale, la saumure étant produite en continu à un débit de 30 m³/h et ris-

quant de déborder dans les champs environnants. La dissolution des sels à une profondeur de 2 000 m ne peut pas être stoppée car elle est imbriquée dans un ensemble complexe de transfert de fluides et de gaz par pipeline entre Feyzin, Roussillon et Pont de Claix.
– Les consommations électriques du site représentent la consommation d'une ville de 70 000 habitants. Les installations de la société Solvay qui produisent l'électricité et la vapeur d'eau sont donc concernées.

En aval

Sont concernés :
– La société Seqens qui valorise l'acide chlorhydrique principalement vers des filières de produits pharmaceutiques ;
– Suez qui exploite un incinérateur à très haute températures (torche à plasma) pour le traitement de déchets spéciaux produisant ainsi une partie de la vapeur utilisée sur le site.
– Air Liquide qui distribue les principaux gaz générés ou importés sur le site (hydrogène et monoxyde de carbone).

Et sur le site chimique de Jarrie

Arkema produit le chlore, la soude et l'hydrogène à partir du chlorure de Sodium de Pont de Claix :
– Des dérivés chlorés organiques, Chlorure de Méthyle expédié à Roussillon (production de silicones).
– Chlorate de soude (agent de blanchiment papier haut de gamme).
– Perchlorate de sodium (élément de carburant fusée Ariane et autres fusées…).
– Fluides caloporteurs pour les transformateurs électriques HT (remplaçant les pyralènes).
– Eau oxygénée (détergent, désinfection dans diverses applications de traitements environnement, emballages…).
Autres industries sur le site de Jarrie :
Framatome produit des sels de zirconium, produits intermédiaires dans le processus de purification du zirconium métallique de qualité nucléaire, constituant les éléments d'emballage et d'assemblage du combustible des réacteurs nucléaires. L'usine Framatome de Romans réalise le chargement du combustible dans les tubes en zirconium.
Framatome produit également du hafnium métallique pur et ultra-pur (barres de contrôle dans les réacteurs nucléaires, cloisons de protection contre les radiations, fuselage d'avions, coque de smartphones…). Des oxydes de zirconium et de hafnium utilisés dans la fabrication de céramiques de hautes pureté (applications médicales, optiques…).
RSA produit des alumines et des saphirs synthétiques destinés à des applications dans l'aérospatiale, l'aéronautique, l'éclairage LED, l'horlogerie, les céramiques techniques…
Tout l'ensemble industriel rassemble des productions à très haute valeur ajoutée, produites sur des installations modernes, performantes, avec de grandes compétences en matière de sécurité technologique et environnementale et des services de secours et de surveillance de la santé des travailleurs intégrés.
L'État et les collectivités locales ont payé un tiers des 100 millions d'euros investis récemment dans la modernisation des installations d'électrolyses du chlore de Vencorex.
Fabien Roussel, André Chassaigne, et des élus de l'Isère réclament la nationalisation immédiate de Vencorex.
La chimie du Sud grenoblois est indispensable aux applications telles que le traitement des eaux, la désinfection, les peintures et revêtements de surface, l'aérospatial, le nucléaire, les silicones, l'électronique, le blanchiment de la pâte à papier…
L'intersyndicale CGT, CFDT, CGC des différentes entreprises mène une bataille au cœur de l'industrie chimique française, au cœur de l'industrie française ! Nous devons les aider à gagner.



Jean-Louis Peyren,
Secrétaire FNIC-CGT en charge de l'industrie pharmaceutique

VIII. Pour assurer une gestion publique : s'extraire des logiques financières et s'inscrire dans l'intérêt général

Nous reproduisons la contribution de l'auteur au débat « Faut-il nationaliser Sanofi ? » paru dans* l'Humanité *du 18 novembre 2024.

Historiquement, Sanofi est née de la fusion de plusieurs grands groupes, dont deux géants nationaux : Elf Aquitaine et Rhône-Poulenc. La privatisation de ces deux entreprises du secteur public a marqué un tournant. Aujourd'hui, nous faisons le constat qu'être une grande entreprise nationale n'aura pas suffi à empêcher ces groupes de passer sous le contrôle du capital. Même une entreprise historique comme Sanofi peut être intégrée aux logiques du marché et de la rentabilité, au détriment de l'accessibilité aux soins.

La question qui se pose n'est donc pas tant celle de la nationalisation en soi que de son utilité et de son rôle dans la transformation du modèle de Sanofi. Il ne s'agit pas de faire de la nationalisation un objectif final, mais plutôt un moyen pour redéfinir la place de l'entreprise dans le paysage de la santé publique. La nationalisation doit être une étape dans un processus plus large : celui de la réappropriation collective de l'industrie pharmaceutique, afin de la mettre au service de la société et non des actionnaires.

En effet, Sanofi, dans sa logique de maximisation des profits, a pris des décisions lourdes de conséquences. L'entreprise a cédé son activité de médicaments sans ordonnance, comprenant des marques emblématiques comme Doliprane. Sanofi s'est désengagée en supprimant ses usines, centres de recherche et emplois. Les opérations de vente à la découpe révèlent la nécessité urgente d'intervenir avant que Sanofi ne devienne une coquille vide, une entreprise ne gérant plus que des licences et des droits de propriété intellectuelle, sans infrastructure. Si la nationalisation peut sauver l'outil de recherche et de production restant, cela doit se faire par une réquisition, car les contribuables français ont déjà largement financé cette entreprise.

La nationalisation de Sanofi pourrait ainsi constituer la première étape vers une véritable socialisation du secteur.

Pour que cette nationalisation ait un sens, elle doit s'inscrire dans un projet plus ambitieux : la création d'un grand pôle public de la santé, englobant non seulement les médicaments, mais aussi le matériel médical. Ce pôle public devrait être placé sous l'égide de la Sécurité sociale, l'unique institution capable de définir les priorités de santé publique de manière détachée des logiques de rentabilité.

Il faut alors créer un « Conseil national de la santé du médicament et du matériel médical » pour assurer la gouvernance de ce pôle public. Ce conseil pourrait inclure des organismes publics tels que l'INSERM, le CNRS, l'assurance-maladie, l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé, mais aussi des représentants des syndicats de salariés et des associations d'usagers. Il s'agirait d'un lieu de surveillance démocratique, où la société civile pourrait exercer un contrôle rigoureux afin que la gestion de ce secteur stratégique reste fidèle aux principes de solidarité et d'intérêt général.

La nationalisation de Sanofi pourrait ainsi constituer la première étape vers une véritable socialisation du secteur, à l'image de notre Sécurité sociale originelle, un outil de solidarité et de justice sociale pour tous.

Ali Algul,
membre de la commission exécutive de la fédération CGT du Commerce

IX. Carrefour : la stratégie d'Alexandre Bompard et la financiarisation de l'activité

Dans un secteur de la grande distribution en pleine restructuration après la chute de Casino, le groupe Carrefour poursuit une stratégie exclusivement dictée par la recherche de la rentabilité maximale du Capital. C'est ce que l'auteur, alors délégué syndical central CGT du groupe, dénonçait déjà à l'ouverture des négociations annuelles obligatoires de 2024.

Choisi par les actionnaires pour remplacer Georges Plassat en 2018, Alexandre Bompard devait rapidement mettre en place le projet dit de « redressement du groupe », un plan financier visant le démembrement du groupe pour faciliter la vente des magasins.
La finalité de ce projet imposée par les actionnaires était de réduire les coûts pour augmenter les dividendes. En quatre ans, Bompard devait mettre en place un stratégie pour y arriver, et dès qu'il s'est installé à son poste il a commencé à mettre à exécution son plan par :
– Des suppressions massives des postes (dans les sièges).
– Des plans de productivité dans les magasins qui ont considérablement dégradé les conditions du travail des milliers de salariés, comme le projet TOP (pour lequel Carrefour a été condamné).
– Une diminution significative des investissements.
– Projet de location-gérance des magasins.
En 6 ans, le bilan social de ce projet de transformation de Bompard s'est d'abord traduit par une baisse massive des effectifs. En effet, il y avait 109 000 salariés en France lors de l'arrivée d'Alexandre Bompard, et aujourd'hui nous sommes moins de 74 000 salariés, plus de 33,8 % de l'effectif en moins.
Reconduit cette année par le conseil d'administration des actionnaires à son poste, Bompard accélère son plan de démantèlement du groupe.
Il y a deux ans, le 8 novembre 2022, le PDG a présenté son nouveau plan stratégique pour les 4 années à venir. Le plan prévoyait :
– La poursuite du passage des magasins en franchise et location-gérance.
– Un plan de réduction des coûts de 4 milliards d'euros à l'horizon 2026.
La stratégie, adoptée par la direction, de céder les magasins en location-gérance, le plan de réduction des coûts de 4 milliards d'euros à l'horizon 2026 et la politique de non-investissement dans les magasins, ont un impact considérable sur la santé physique et mentale de milliers de salariés. Leurs conditions de travail se dégradent de jour en jour, comme on pouvait le lire dans un rapport publié en 2023 par une organisation syndicale de Carrefour : après cette enquête menée auprès de 5 000 salariés, 70 % de salariés interrogés se disent physiquement épuisés par leur travail, 66 % se déclarent moralement épuisés et 80 % constatent une augmentation de leur charge de travail liée à la baisse des effectifs. Et près 20 % avouent prendre des médicaments et des stimulants pour tenir le coup.
Le modèle de location-gérance (LG) n'est pas autre chose qu'un plan social déguisé. Car la LG permet la suppression de postes via le transfert des contrats à des repreneurs.
Depuis la mise en place de ce projet, ce sont 268 magasins qui ont été cédés : 80 Hyper et 225 Market (plus de 20 000 salariés concernés).
Cette stratégie est purement financière car elle permet également au groupe de générer une économie de rente *via* le versement d'une redevance.
Le seul objectif de cette stratégie d'Alexandre Bompard est de satisfaire la voracité des actionnaires en augmentant les dividendes, au détriment de ses salariés.
Rappelons également qu'à fin 2023 Carrefour aura dépensé plus de 2,250 milliards d'euros dans le rachat de ses propre actions, toujours dans ce même objectif de mieux rémunérer ses actionnaires.



Le projet de la location-gérance ou franchise, voué à démanteler la totalité des parcs des Hyper et des Market pour ne garder que les centrales d'achats et la logistique
Carrefour abandonne son activité principale, pour s'orienter vers une activité purement financière, comme nous venons de le voir.
Pourtant quand on analyse la situation économique du groupe, on constate qu'il n'y a aucune raison pour que le groupe abandonne son activité principale, c'est-à-dire la grande distribution. Regardons ces quelques chiffres pour comprendre :
– En 2020, Carrefour réalise ses meilleurs résultats depuis 20 ans avec +7,8 % de rentabilité, soit 78 milliards d'euros.
– En 2021, le groupe affiche une solide performance avec un chiffre d'affaires en progression de 11,2 % et une progression de 4,1 % sur les profits, et dépense 700 millions d'euros pour rachat de ses actions.
– En 2022, forte progression du chiffre d'affaires – 7,6 % – et 1,21 milliard d'euros de bénéfices ; Carrefour dépense 750 millions d'euros pour rachats de ses actions.
– En 2023, Carrefour a réalisé un résultat net de 326 millions d'euros au premier semestre, en progression de 5,1 %. Cette année, Carrefour a distribué 450 millions d'euros de dividendes à ses actionnaires et dépense 800 millions d'euros pour rachat de ses propres actions.
– Les prévisions pour l'année 2024 suivent la même tendance, car Carrefour annonce l'achat de ses propres actions pour un montant de 700 millions d'euros.
Un article publié dans *Alternatives Économiques* le 29 décembre 2023 faisait le même constat : « Aux commande du groupe depuis 2017, Alexandre Bompard mène une politique de financiarisation tournée vers ses actionnaires, au détriment des salariés et de l'investissement. La hausse spectaculaire des sommes versées aux actionnaires en témoigne. En seulement deux ans (2021 et 2022), ces derniers auront empoché la bagatelle de 2,2 milliards d'euros, soit plus qu'au cours des huit années précédentes ».
Alors que les salariés de Carrefour subissent une régression sociale et la dégradation de leurs conditions du travail depuis la mise en place des projets comme la location-gérance, la franchise et la vente des magasins au groupe Brésilien Atacadao, Alexandre Bompard a trouvé le financement pour acheter l'enseigne Cora, avec un coût estimé 1,05 milliard d'euros.
D'un côté, il se débarrasse de ses magasins jugés pas assez rentables, de l'autre côté, il trouve le financement nécessaire pour acheter ses concurrents.
Cette acquisition, la plus importante pour Carrefour après le rachat du groupe Promodès en 1999, a un seul objectif : conforter sa deuxième place derrière Leclerc et rester devant Intermarché qui pouvait le doubler après leur acquisition de nombreux magasins du groupe Casino.
Nous pensons que ces activités basées essentiellement de rachat, de vente ou de rachat d'actions, ne sont que des activités qu'on peut qualifier de purement financières, et qu'elles mènent le groupe vers un avenir dangereux et incertain.
Pour notre organisation, seule la lutte engagée d'une manière déterminée par l'ensemble des organisations syndicales avec les salariés pourra stopper ces projets de destruction sociale et humain.

Évelyne Ternant et Denis Durand

X. Face à la saignée de l'emploi, des réponses concrètes et cohérentes

Le projet communiste est une boussole pour formuler une riposte opérationnelle aux assauts des groupes capitalistes contre l'emploi dans l'industrie et les services.

Les milliers de suppressions d'emplois annoncées par les grands groupes de l'industrie et des services résultent d'une logique qu'Emmanuel Macron a incarnée dans tout son cynisme : préserver à tout prix la rentabilité de quelques groupes multinationaux, en s'acharnant à baisser le coût du travail – salaires, emploi, formation – et en sabrant dans toutes les dépenses publiques – à l'exception des dépenses de guerre et de celles qui, par le canal de multiples aides publiques, viennent nourrir les profits du CAC40.

Sous prétexte de réduire la dette publique, le budget voulu par Emmanuel Macron et le gouvernement Bayrou va mettre en péril vital des services publics déjà exsangues, alourdir la pression fiscale sur les couches moyennes et précipiter la récession.

Pour s'en sortir, « taxer les riches » sans s'attaquer au pouvoir du capital sur l'utilisation de l'argent ne suffira pas. Il faut renverser complètement la logique : d'abord, permettre à toutes celles et tous ceux qui en sont aujourd'hui privés d'exercer un emploi efficace, motivant, rémunéré à la hauteur de leurs qualifications, qui leur donne la possibilité de faire valoir tous leurs talents et leur créativité grâce à un accès massif à la formation tout au long de la vie.

C'est ainsi que seront créées les richesses nécessaires pour augmenter les salaires et remplir les caisses de l'État, des collectivités territoriales et de la Sécurité sociale tout en répondant aux immenses besoins sociaux et écologiques. C'est ainsi que l'économie deviendra assez forte pour affronter avec succès les pressions qui s'exercent dans la mondialisation capitaliste.

Le PCF propose :

1. Des mesures d'urgence pour stopper la saignée actuelle des emplois et des compétences qui, pour certains secteurs industriels comme l'automobile, conduit aux limites de la disparition pure et simple.
2. Des leviers pour entraîner les entreprises dans cette nouvelle logique.

Les mesures d'urgence

– Un moratoire sur les licenciements.
– La transparence sur l'ensemble des aides publiques reçues par les groupes qui suppriment des emplois.
– L'arrêt immédiat des aides en cours et leur renégociation, sous critère social et écologique.
– La constitution dans les territoires touchés par les fermetures et les délocalisations de « comités pour l'emploi », avec les représentants des salariés du secteur privé et du secteur public, des élus locaux, des comités de défense des services publics, pour porter les projets de développement local et appuyer les luttes et les contreprojets des salariés.

Les leviers pour une autre logique

– Prélèvement sur les revenus financiers des entreprises (550 milliards en 2023 !) pour les dissuader de placer leurs profits sur les marchés financiers et encourager, à la place, les dépenses favorables à l'emploi, à la formation et donc à la création de richesses.
– Modulation des cotisations sociales pour pénaliser les entreprises dont la masse salariale croît moins vite que la moyenne de leur secteur.
– Modulation de l'impôt sur les sociétés en fonction du comportement des entreprises au regard de critères d'efficacité économique, sociale et écologique.
– Nouvelle sélectivité du crédit bancaire pour appuyer et rendre possible cette nouvelle orientation dans la gestion des entreprises…

Mais pour que ça marche, il faut que les salariées et les salariés s'en mêlent. Dans de très nombreuses entreprises, leurs représentants, leurs organisations syndicales développent des projets de développement écologique des productions fondées sur la sécurisation et l'enrichissement de leurs emplois. Ils doivent disposer de pouvoirs d'intervention et de décision pour faire valoir ces propositions contre les suppressions d'emplois, les délocalisations, et pour réussir la transformation écologique de notre appareil productif. Ils doivent pouvoir les réaliser grâce à des crédits bancaires bonifiés dont les taux seront d'autant plus réduits que seraient programmées davantage de créations d'emplois et de dépenses de formation et de recherche.

Dès maintenant, il est possible de faire pression sur le pôle financier public actuel (banque postale, CDC, BPI) ainsi que

des banques mutualistes (Crédit Agricole, crédit mutuel) pour des interventions dans ce sens, et d'interpeller l'ensemble du secteur bancaire pour qu'il assume cette nouvelle mission plus conforme à sa responsabilité sociale et environnementale que la course à la spéculation financière à laquelle il se livre depuis quarante ans.
Dans une perspective de changement profond des pouvoirs de décision économique, l'action des comités de défense de l'emploi pourrait être consolidée, pérennisée et étendue par la convocation, dans tous les territoires, dans les régions et au niveau national, de nouvelles institutions dotées de pouvoirs de décision économique et de moyens financiers : des conférences pour l'emploi, la formation et la transformation écologique des productions rassemblant tous les acteurs économiques. Des objectifs précis et chiffrés de créations d'emplois, de programmes de formation, de développement des services publics y seraient démocratiquement élaborés, adoptés et contrôlés. Les grands groupes, les banques y seraient mis au pied du mur : la population exigerait qu'ils fassent leur devoir – c'est-à-dire embaucher, former, innover et produire. Le pouvoir d'État pourrait lui aussi être mis en difficulté si au lieu d'accompagner le mouvement, il choisit, comme en ce moment austérité budgétaire, répressions salariales et récession qui mettent la patrie en danger ! Cela ferait monter l'exigence que l'argent que la Banque centrale européenne créée par milliers de milliards n'aille plus aux marchés financiers mais au développement de l'emploi et des services publics.

