

FINANCIÉRISATION : NOUVELLES PERSPECTIVES DE BÉNÉFICES, NOUVEAUX ENJEUX POUR LES SYNDICATS

Peter Rossman

Directeur de la communication

Union internationale des travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de
l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes (UITA)

Gerard Greenfield

Coordonnateur régional pour l'Asie/Pacifique, Sociétés transnationales du
secteur de l'alimentation et des boissons

Union internationale des travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de
l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes (UITA)

EMPLOIS JETABLES, EMPLOYEURS FANTÔMES

*Après une étape de recherche et de sélection des investissements, le
"cycle de production" d'Eurazeo s'articule en trois phases :*

- *la structuration de l'investissement et l'acquisition,*
- *l'accompagnement de l'investissement et la création de valeur dans la société,*
- *le désinvestissement*

"Objectifs / Stratégies" d'Eurazeo, le plus grand fonds privé de France¹

L'un des principaux faits marquants du dernier quart de siècle a été la rupture progressive du lien établi entre les salaires et la productivité. Alors que la productivité continue de croître, les salaires ne s'alignent plus sur les bénéfices et ni sur la productivité. Dans la grande vague de croissance qui a fait suite à la deuxième guerre mondiale, l'axe salaires-productivité-profits constituait la pierre angulaire de la négociation collective au sein des pays capitalistes développés. L'érosion et finalement la rupture de cet axe, la réapparition d'une grande pauvreté dans les pays capitalistes développés et la croissance persistante du chômage ont fait naître un grand débat qui s'est souvent invité au sein des discussions sur la mondialisation. Pourtant, pour saisir le glissement fondamental des rapports de forces qui expose en permanence les travailleurs à la restructuration et à l'instabilité d'emploi, il convient de se pencher sur la question de la *financiérisation*.

En gros, la financiérisation se rapporte à la fois à l'importance accrue du capital financier par rapport au capital réel dans la détermination du rythme et des

retours espérés des investissements, et à la plus grande subordination de cet investissement aux demandes des marchés financiers mondiaux. Ces impératifs financiers font que les sociétés du secteur manufacturier et des services ne constituent principalement plus "qu'un groupe d'actifs à déployer ou à re-déployer en fonction des taux de rendement à court terme qui peuvent être obtenus".² Les investisseurs des secteurs de la fabrication et des services non financiers exigent aujourd'hui des taux de rendement équivalents à ceux obtenus sur les marchés financiers et boursiers mondiaux, ce qui était inimaginable voilà à peine une dizaine d'années. Le directeur de la Deutsche Bank a déclaré qu'un taux de rendement de 20 pour cent sur l'investissement devrait être un objectif envisageable pour les investisseurs.

Ces nouveaux impératifs financiers renforcent une transformation institutionnelle et idéologique de la gestion des entreprises et s'en nourrissent. Ces deux dernières décennies, il y a eu un "changement fondamental des incitations qui motivent les décisions des cadres de direction : alors que les salaires à long terme de la direction étaient liés à la réussite à long terme de la société, ils dépendent maintenant des fluctuations du cours de l'action à court terme".³ Cette nouvelle donne implique que les salaires spectaculairement élevés des cadres supérieurs sont liés à "la plus grande priorité accordée à la "valeur pour l'actionnaire", de même qu'à l'augmentation des investisseurs institutionnels, à l'alignement des intérêts des directeurs sur ceux des actionnaires par le recours aux options d'achat d'actions".⁴ Ensembles, ces changements ont considérablement raccourci les horizons de planification des sociétés et ont introduit des stratégies de gestion qui visent à accroître les intérêts pour les actionnaires tout en menaçant les performances économiques réelles. De telles stratégies impliquent des restructurations et des réductions de coûts pour diminuer le nombre d'emplois et éliminer la capacité productive afin de générer des liquidités pour racheter en retour des actions dans le but de relancer leurs cours. À titre d'exemple, citons les restructurations et les licenciements massifs survenus aux États-Unis de 1995 à 2001 au moment où les sociétés non-financières ont racheté leurs propres actions pour l'équivalent de 870 milliards de dollars EU.

Il est indéniable que les sociétés ont toujours cherché à maximiser le profit, mais l'élément neuf est qu'ici la course au profit se fait par le biais de l'élimination de la capacité productive et de l'emploi. Par exemple, à l'heure actuelle les sociétés transnationales de l'industrie de l'alimentation investissent une part nettement moins élevée de leurs bénéfices à accroître leur capacité productive. Les marchés financiers récompensent aujourd'hui directement les sociétés qui réduisent leur masse salariale en fermant, restructurant et sous-traitant. Cela montre la façon dont la financiarisation a incité les directions des sociétés non financières à "agir plus comme des acteurs du marché financier".⁵

Les sociétés de production se comportant plus comme des acteurs financiers, les *véritables* acteurs financiers, comme les fonds privés, les fonds spéculatifs et les fonds de placement immobilier, sont devenus d'importants propriétaires à

court terme de sociétés de transformation et de services et acquièrent, restructurent et cèdent ces mêmes sociétés comme s'il s'agissait d'avoirs liquides, sans tenir compte de leur véritable productivité et rentabilité. Cette dernière décennie, les fonds privés ont consacré des milliers de milliards de dollars EU à acquérir des sociétés dans à peu près tous les secteurs industriels et de services, ce qui a poussé *The Economist* à écrire "qu'aujourd'hui, les fonds privés, plutôt en marge jusqu'à présent, se retrouvent au cœur même du mouvement capitaliste".⁶

Les travailleurs d'à peu près tous les secteurs sont confrontés à la menace d'un changement rapide de propriétaire et à l'imposition de plans de restructuration et d'objectifs à court terme qui obéissent à une logique propre au marché financier ne tenant aucunement compte de la production réelle, de la productivité ou des emplois. Rien que pur les seules huit premières semaines de l'année 2006, les fonds spéculatifs et les fonds privés ont procédé à plus de 4 000 transactions, impliquant l'acquisition et la cession d'avoirs pour l'équivalent de 473 milliards de dollars EU. Parmi ces "avoirs" échangés figurent des sociétés de production et de services qui emploient des centaines de milliers de travailleurs, comme par exemple, les 3 000 travailleurs employés par la division européenne de boissons de Cadbury Schweppes, la plus grande société de confiserie du monde. En février 2006, suivant un modèle maintenant bien rôdé dans l'industrie de l'alimentation et des boissons, Cadbury Schweppes a vendu sa Division européenne de boissons à deux fonds privés, Blackstone Group International et Lion Capital LLP, pour la somme de 2,2 milliards de dollars EU. Instantanément, les lieux de travail de 3 000 travailleurs étaient devenus des avoirs financiers supplémentaires du portefeuille de Blackstone qui pèse 45 milliards de dollars EU et qui, en novembre 2004, exerçait un contrôle sur les lieux de travail de 300 000 travailleurs. Ce cas, et les exemples de licenciements et de fermetures dont nous avons fait mention précédemment, montrent les conséquences brutales de la financiarisation sur l'emploi.

Dans tous les secteurs où l'UITA compte des membres, que ce soit dans l'alimentation, dans le secteur des boissons, dans celui l'hôtellerie, de la restauration, de l'agriculture ou encore dans secteur du tabac, nous avons pu constater la financiarisation des sociétés et l'intrusion de nouveaux types de capital d'investissement, surtout de fonds privés et de fonds de placement immobilier. Dans le débat qui va suivre sur la financiarisation et ses conséquences sur les travailleurs et leurs syndicats des secteurs couverts par l'UITA, nous examinerons essentiellement des cas issus des secteurs de l'alimentation, des boissons et de la restauration.

LA FINANCIÉRISATION DE L'ALIMENTATION

Confrontés à des ventes sur le déclin et à des bénéfices en chute libre, les travailleurs et leurs syndicats rassemblent en général leurs forces pour lutter contre des diminutions de salaires et des licenciements. Avec la financiarisation

actuelle, la destruction de l'emploi s'accompagne de ventes en hausse et de bénéfiques records. Par exemple, le 22 février 2006, Heineken a annoncé que ses bénéfiques pour le second semestre étaient en hausse de 56 pour cent par rapport à l'année précédente et que 1 000 emplois seraient supprimés dans les 12 prochains mois. Deux jours plus tard, c'était au tour de la brasserie transnationale Inbev qui, dans la foulée de l'annonce d'une croissance de 15,3 pour cent de ses gains pour atteindre les 3,3 milliards d'euros, a également révélé un plan de réduction de 360 emplois. La motivation est évidente : les bénéfiques sont rapidement transformés en dividendes plus conséquents pour les actionnaires, et notamment pour les cadres supérieurs de direction qui détiennent des options d'achat d'actions, et les plans de restructuration prévoyant des licenciements et des fermetures nourrissent un marché financier qui réussit à merveille à faire en sorte que les fonds ne soient plus consacrés à l'investissement productif.

C'est précisément cette logique qui sous-tend le "Modèle Nestlé" exposé par le Président et PDG de Nestlé, Peter Brabeck-Letmathe. Le 2 février 2006, la société a annoncé une augmentation de 21 pour cent de ses bénéfiques nets, un ratio de distribution de 12,5 pour cent de même que l'affectation d'une somme de 1 milliard de francs suisses à une nouvelle série de rachats en retour des actions (la même opération avait eu lieu à peine trois mois plus tôt pour la somme de 3 milliards de francs suisses). Dans le même temps, partout dans le monde, les employés de Nestlé sont confrontés à une diminution de la sécurité de l'emploi ainsi qu'à des suppressions d'emplois du fait des délocalisations, de la précarisation du travail, des transferts de production et des fermetures d'usines⁷. Le modèle Nestlé respecte donc à la lettre l'affirmation suivante : " Ces vingt dernières années, au nom de la création d'une "valeur pour l'actionnaire", nous avons assisté à un changement net d'orientation de la part des dirigeants d'entreprises qui, dans le cadre de l'allocation des liquidités et des bénéfiques de leurs sociétés, sont passés du principe "retenir et réinvestir" à celui de "réduire la taille et redistribuer les profits".⁸

Contrairement à Nestlé, Danone, l'une des principales sociétés transnationales du secteur de l'alimentation, reconnaît les syndicats et négocie avec eux à tous les niveaux, y compris à l'échelle internationale, l'UITA ayant négocié un certain nombre d'accords avec cette société. Les décisions de la direction suivent pourtant la même logique de ce nouvel environnement économique dominé par la financiarisation. En 2005, les "liquidités" générées par d'importantes restructurations et fermetures, ayant entraîné de nombreuses pertes d'emplois, ont servi à des rachats en retour des actions à concurrence de 558 millions d'euros, ce qui avait eu pour effet de faire grimper le cours de l'action. L'annonce de bénéfiques/dividendes records pour l'année précédente s'accompagne de l'affectation de 600 à 800 millions d'euros à ce même genre d'opérations en 2006.

Le 30 janvier, une autre société transnationale de l'alimentation, Kraft Foods, a annoncé simultanément une augmentation de 23 pour cent de ses gains pour le quatrième trimestre ("au-delà des attentes de Wall Street") et la suppression de 8 000 emplois d'ici deux ans (ce qui représente 8 pour cent de sa main-d'œuvre mondiale). Alors que nul ne sait précisément quels sites de production vont être fermés, il est par contre *évident* que des usines seront fermées sans qu'il ne soit tenu compte de leur viabilité, de leur rentabilité ou encore de leurs résultats. Le message transmis aux travailleurs par Kraft est que dans la mesure où l'activité principale est continuellement redéfinie, même les engagements vis-à-vis de lignes de productions existantes dépendront des impératifs des marchés financiers. Trois jours seulement après l'annonce de Kraft de la rationalisation de son "portefeuille", dix usines au Canada étaient vendues à deux fonds privés nord-américains, Sun Capital Partners et EG Capital Group, qui ont formé une nouvelle société, CanGro Foods, pour gérer ces nouvelles acquisitions en tant que nouveaux "produits financiers" de leur portefeuille d'actifs.

Cette financiarisation des grandes sociétés transnationales du secteur de l'alimentation comme Nestlé, Danone et Kraft implique des glissements constants de la définition de leurs activités principales qui justifient d'autres réductions de l'investissement productif et de l'emploi, y compris la cession de parties importantes de leurs installations, qu'elles aient trait à la production ou aux services, afin de les insérer dans une valse sans fin de portefeuilles de placements.

La fermeture, en mai 2005, de l'usine du confiseur Leaf à Turku (Finlande) illustre bien ce processus destructif. En 1999, lorsque la société finlandaise Huhtamaki est devenue une société mondiale spécialiste de l'emballage, elle a vendu Leaf à la société de confiserie et de boulangerie hollandaise CSM qui l'a elle-même revendue, en mars 2005, à deux fonds privés, Nordic Capital et CVC Capital Partners. Peu de temps après cette acquisition, il a été annoncé que l'usine de Leaf à Turku serait fermée et que 460 travailleurs seraient licenciés, décision qui a choqué à la fois les syndicats et l'opinion publique. Le pays est habitué aux transformations industrielles puisqu'il a vu des secteurs entiers, comme le textile, croître et ensuite s'effondrer. Mais la fermeture d'une usine aux taux de productivité et de rentabilité élevés était inédit et choquant. "Personne ne pouvait imaginer, a déclaré le délégué syndical de l'usine, qu'une usine si grande et si rentable serait un jour fermée." L'annonce de la fermeture a été suivie par une menace de réduire les salaires de 50 pour cent, ce qui a incité les militants syndicaux à arrêter le travail. La direction a dû faire marche arrière au sujet des réductions salariales, mais la remise en question de la fermeture par les syndicats, arguant du fait que l'usine était à la fois rentable et viable, n'a finalement pas convaincu au moment de la prise de décision dictée par les impératifs financiers qui animaient les nouveaux propriétaires de Leaf.

Depuis 1990, Nordic Capital, un fonds de placement relativement petit de 1,5 milliard d'euros, a acquis un portefeuille de 21 sociétés dont les secteurs

d'activités vont de la biotechnologie aux produits pharmaceutiques et à l'ameublement en passant par la télévision à péage et parmi lesquelles figurent trois sociétés de l'alimentation, dont Leaf. Dans la même période, le fonds s'est "débarrassé" de 25 sociétés. Les critères d'investissement de Nordic Capital définissent "l'ambition" de la société "d'agir en tant que propriétaire actif pendant trois à sept ans et de réaliser des plus-values pour ses investisseurs". Ce cycle de trois à sept ans d'acquisitions et de cessions représente l'horizon d'investissement à *long-terme* du fonds privé, ambition qui est imposée de façon agressive à l'industrie manufacturière et alimentaire. Le second fonds privé impliqué dans l'acquisition de Leaf et dans la liquidation de son usine rentable de Turku est CVC Capital Partners, un fonds privé beaucoup plus grand, "spécialisé dans les prises de contrôle par emprunt de grande ampleur". Depuis 1981, CVC Capital Partners a mobilisé 18 milliards de dollars EU dans l'acquisition et la cession de 220 sociétés. Son portefeuille actuel compte 38 compagnies dont sept sociétés de l'alimentation et une de la restauration.

CAPITAL "IMPATIENT" : INSÉCURITÉ GÉNÉRALISÉE

"...La part du lion de la finance des sociétés non financières se taille à l'heure actuelle sur le très court terme. Les sociétés non financières doivent déverser plus de la moitié des liquidités dont elles ont besoin pour soutenir, sur le long terme, les investissements et les innovations; elles doivent ensuite se mesurer à tous les autres agents, étrangers et nationaux, pour les récupérer. *C'est le capital impatient sous sa forme la plus extrême.* Il oblige les sociétés non financières à choisir entre l'arrêt des investissements et des innovations ou l'accroissement de l'endettement. Il fait en outre peser des pressions pour réduire les coûts et engager les relations professionnelles sur "la voie la moins noble", qui retarde la croissance des salaires et de l'emploi et par-là, limite celle de la demande globale."⁹

Alors que le capital "impatient" fait son apparition dans des secteurs comme celui de l'alimentation et des boissons, de l'hôtellerie et de la restauration, il accroît le nombre de licenciements, accentue la précarisation et multiplie la sous-traitance. Il ajoute, en outre, une extrême volatilité à un mélange destructeur qui est particulièrement déstabilisant pour les travailleurs et leurs syndicats. Nous ne négocions plus avec des hôteliers ou des fabricants de produits alimentaires qui ont des intérêts à long terme dans leur société comme cela était précédemment le cas, mais avec des coalitions mouvantes d'investisseurs pour qui l'unique référence est un marché financier mondial et avec qui les règles du jeu ont complètement changé. L'une des nombreuses conséquences de cette situation est que les syndicats cherchent maintenant à marchander des changements sous conditions, à négocier les conséquences des restructurations ou à remettre en question les innombrables fermetures face à de nouveaux dirigeants financiers qui n'ont que faire d'arguments comme l'amélioration de la production ou des services, l'accroissement de la capacité productive, les nouvelles lignes

de production, la viabilité à long terme des marchés, les besoins des consommateurs, etc. Tout investissement est considéré comme un portefeuille d'actifs financiers et non comme un lieu de travail.

Ce phénomène est également visible dans l'industrie hôtelière où les grands hôtels ont été rapidement acquis par des fonds de placement immobilier. Aux États-Unis, où les fonds de ce genre sont apparus en premier lieu, les syndicats se sont retrouvés en conflit avec des fonds de placement immobilier de plusieurs milliards de dollars EU, spécialisés dans les hôtels mais qui n'ont pas de véritables intérêts dans la gestion hôtelière. Au Japon, le marché des fonds de placement immobilier a atteint les 14 milliards de dollars EU en seulement quatre ans et il est prévu que dans toute la région asiatique, les nouveaux marchés pour ce type de fonds atteignent 140 milliards de dollars EU d'ici les 10 prochaines années.

À l'instar des fonds privés, les fonds de placement immobilier sont conçus pour maximiser la rentabilité financière (principalement grâce à des loyers gonflés) et sont en fait légalement obligés d'assurer des taux de rendement à leurs investisseurs ce qui les rend naturellement incapables de gérer et de maintenir des hôtels en tant que lieux de travail viables. La croissance rapide des fonds de placement immobilier, également appelés des sociétés d'investissements immobiliers cotées (SIIC) en France ou des PIF au Royaume-Uni, accentue l'instabilité de l'emploi qui caractérise déjà le secteur et vient s'ajouter aux défis auxquels sont confrontés les syndicats du secteur hôtelier.

Le lourd impact de la financiarisation sur les syndicats est significatif dans les conflits qui ont eu lieu au sein de la société transnationale de restauration aérienne Gate Gourmet. Son acquisition par le fonds privé Texas Pacific Group a en effet conduit la direction tout droit au conflit avec les travailleurs de la restauration et leurs syndicats.

Gate Gourmet, la division de restauration de SwissAir, a été achetée en 2002 par

Texas Pacific Group dans la foulée de la faillite de la compagnie aérienne; la même année, Texas Pacific Group, conjointement à Bain Capital et Goldman Sachs Capital Partners, a acquis la chaîne mondiale de restauration rapide, Burger King. À l'époque, le PDG de Gate Gourmet a salué l'opération en ces termes : "Grâce à des acquisitions stratégiques et à une croissance organique, l'avenir de Gate Gourmet semble voué à la réussite".

Au moment de son achat par Texas Pacific Group, Gate Gourmet employait plus de 25 000 travailleurs répartis dans 29 pays et disposait de 140 cuisines de l'air. Pour l'année 2005, la société comptait 22 000 travailleurs et 109 cuisines de l'air. Gate Gourmet a entamé son ascension sur le chemin de la "croissance organique" par des attaques méticuleusement menées contre les syndicats qui ont débuté par le conflit bien connu qui a eu lieu à l'aéroport de Heathrow

(Royaume-Uni). La société a donné le coup d'envoi en engageant discrètement des centaines d'employés contractuels dans le cadre d'un plan de restructuration centré sur des licenciements massifs et une importante dégradation des conditions d'emploi. L'offensive contre l'emploi et contre les syndicats s'est ensuite déplacée vers l'aéroport de Düsseldorf (Allemagne) où des membres du syndicat des travailleurs de l'alimentation NGG, affilié à l'UITA, ont entamé une grève le 7 octobre 2005 (au moment d'écrire cet article, à la fin du mois de février 2006, l'action de grève était toujours en cours). Le mouvement de protestation portait sur le refus de la société de négocier les salaires et des mesures de compensation pour des conditions de travail de plus en plus dures.

La société a clairement remis en question le cadre de la négociation collective en Allemagne en demandant que des concessions soient faites au niveau de l'entreprise en ce qui concerne les heures de travail, les congés et les primes de poste alors que ces conditions avaient fait l'objet de négociations au niveau du secteur industriel. Le compromis auquel les syndicats et la direction locale de la société étaient parvenus au début du mois de décembre 2005 a été unilatéralement rejeté par le siège de la compagnie Gate Gourmet, ne laissant d'autre choix aux travailleurs que de poursuivre leur mouvement de grève. Il semblerait qu'à l'heure actuelle l'offensive antisyndicale se concentre sur d'autres sites de Gate Gourmet en Europe.

Le principal problème auquel sont confrontés les syndicats des travailleurs de l'alimentation est que les fonds privés et les fonds de placement immobilier qui détiennent et contrôlent les lieux de travail qui emploient leurs membres ne se considèrent pas comme des employeurs. Dans des nombreux systèmes jurisprudentiels, ils ne sont pas définis comme tels et ne sont pas tenus aux obligations légales des employeurs. Face aux syndicats, lors de licenciement ou de fermetures, ils peuvent vraisemblablement rejeter toute responsabilité. Gate Gourmet nie farouchement que les décisions de la direction qui ont mené aux conflits de Heathrow et de Düsseldorf ont quoi que ce soit à voir avec Texas Pacific Group, tout en reconnaissant ses "obligations de fiduciaires" vis-à-vis de la société investisseur. De son côté, Texas Pacific Group rejette énergiquement toute responsabilité vis-à-vis des relations professionnelles au sein de Gate Gourmet ou de l'une des autres sociétés de son portefeuille (sociétés dont l'emploi global se monte à un quart de million de travailleurs). Comme le syndicat NGG l'a appris à l'aéroport de Düsseldorf, il tente de négocier avec un employeur déguisé en entité financière, libre de toutes les contraintes, lois et obligations qui lient les employeurs évoluant au sein de systèmes de relations industrielles négociés, résultats de plusieurs années de combat.

L'employeur achève de disparaître lorsque ces nouvelles entités financières (fonds privés, fonds de placement, fonds de capital-risque, fonds spéculatifs, fonds de placement immobilier, etc.) ne figurent pas dans les données et les publications des agences des Nations Unies consacrées à la croissance, à l'investissement et à l'emploi.

Même les programmes spécialisés dans des domaines comme l'investissement dans le monde, les sociétés transnationales et l'emploi n'ont pas pris complètement en considération le rôle des fonds privés, que ce soit d'un point de vue quantitatif ou qualitatif. *Déjà plus d'un cinquième des travailleurs du secteur non public au Royaume-Uni, par exemple, sont désormais employés par des compagnies contrôlées par des fonds privés*¹⁰. Ces puissants intérêts financiers ne figurent tout simplement pas dans le *Manuel de statistiques*, dans le *Rapport sur le commerce et le développement* et dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde* de la CNUCED.¹¹ Le *Rapport sur le commerce et le développement - 2005* de la CNUCED, qui aborde pourtant le thème des "nouvelles formes d'interdépendance mondiale", ne reconnaît pas l'incidence mondiale de la financiarisation. Son analyse se base sur l'hypothèse que "des politiques monétaires exagérément restrictives pourraient inciter les investisseurs à préférer investir dans des avoirs financiers plutôt que d'accroître les capacités de production".¹² Ce rapport ne prend pas en considération la réalité, illustrée par les exemples mentionnés ci-dessus et à laquelle nos membres se sont directement heurtés, qui veut que les préférences des investisseurs et leurs décisions de se désintéresser des capacités de production sont motivées par les impératifs des marchés financiers et par le pouvoir qu'exercent les nouvelles formes de capital financier.

Si ces fonds privés étaient reconnus comme des sociétés transnationales, étant donné le vaste contrôle qu'ils exercent partout dans le monde sur des sociétés de transformation et de services, et qu'ils figuraient dans la liste des 100 premières sociétés transnationales non financières du monde, elles délogeraient sans difficulté les dix premières sociétés¹³. General Electric figure en première position dans la liste de la CNUCED alors que cette entreprise détient moins d'actifs étrangers et emploie moins de travailleurs dans le monde que Blackstone, Carlyle Group ou encore Texas Pacific Group. Même la nouvelle liste de la CNUCED reprenant les 50 premières sociétés transnationales financières (incluse pour la première fois dans le *Rapport sur l'investissement dans le monde* de 2004) ne considère les sociétés transnationales financières que d'un secteur de services financiers défini de façon très restrictif et limite les données relatives à l'emploi à ce secteur¹⁴. Ce manque d'intérêt pour le rôle des fonds d'investissement en tant qu'employeur est également évident dans la série de rapports de l'OIT sur l'emploi dans le monde. Le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-2005* examine l'incidence sur la productivité des travailleurs et la mobilité des capitaux, de même que la relation entre la stabilité de l'emploi et la productivité sans porter d'attention aux impératifs financiers qui motivent cette flexibilité et l'impossibilité croissante de maintenir une stabilité de l'emploi dans un environnement où la financiarisation est présente¹⁵. Dans d'autres publications et programmes de l'OIT, des références explicites sont faites aux fonds privés et aux capitaux à risque, mais uniquement dans le cadre du financement de la *création* d'emplois¹⁶.

"L'employeur fantôme", en tant que phénomène politique, juridique et institutionnel découlant de la financiarisation, remet à son tour très sérieusement en question les fondements sur lesquels la politique sociale est élaborée au sein d'organisations comme l'Organisation internationale du travail.

RETOUR AUX BASES : RÉAFFIRMER LE RÔLE DE L'OIT

Où cela mène-t-il les travailleurs dont les employeurs risquent de disparaître mais qui, pour le moment, se présentent toujours chez Gate Gourmet, chez Kraft ou chez Leaf pour travailler ? Doivent-ils tenter d'engager un "dialogue social" avec CVC Capital Partners ? Chercher à conclure un accord-cadre mondial avec Texas Pacific Group ? Mettre sur pied un forum pour que les syndicats de l'hôtellerie échangent les "meilleures pratiques" à propos de fonds de placement immobilier ? Le caractère absurde de ces propositions met en relief les enjeux particulièrement réels et complexes auxquels les syndicats sont confrontés lorsqu'ils remettent en question ces nouvelles formes de pouvoir.

Les syndicats se sont toujours servis de leur force collective pour négocier le rapport de force au travers de la négociation collective, un processus qui implique des négociations directes avec un employeur. À mesure que les employeurs se font de moins en moins tangibles et que les relations professionnelles se font de plus en plus obscures, leur capacité à générer une destruction sociale et à généraliser l'insécurité augmente. Face à cette situation, les syndicats doivent s'organiser et se mobiliser différemment de façon à rendre l'employeur *visible* et à renforcer la relation de négociation de façon à pouvoir à nouveau négocier le rapport de force.

L'UITA reconnaît qu'il est urgent de mettre au point des stratégies de syndicalisation et de négociation pour défendre nos membres dans cet environnement profondément modifié. Cela constitue l'une des tâches essentielles du mouvement syndical. Nous reconnaissons également clairement le besoin de redéfinir cet environnement en proie à la financiarisation au sein duquel la syndicalisation et la négociation s'opèrent à l'heure actuelle.

Cependant, les changements, tout radicaux qu'ils soient, ne rendent pas pour autant désuets les outils existants. Nous suggérerions, par exemple, que le rôle de définition des normes de l'OIT acquière non pas moins, mais plus de pertinence dans le cadre de la financiarisation. Il convient de s'opposer fermement aux efforts qui ont pour but de diluer les rôles de l'OIT dans la mise au point et la promotion active des normes universelles, transposées dans les législations nationales. À l'heure actuelle, l'OIT a un rôle progressiste à jouer pour faire en sorte que des mécanismes soient mis au point ou relancés au niveau national pour imposer des responsabilités et des obligations d'employeurs. Il est urgent de mettre au point des nouvelles définitions applicables de la "relation de travail" afin de refléter les changements fondamentaux qu'a apportés la financiarisation.

Rétablir l'axe salaires-productivité-profits que la financiarisation a brisé est une vaste tâche politique. Progresser dans ce programme implique de rejeter les affirmations au sujet des gouvernements nationaux dépourvus de pouvoir ou de la réglementation nationale qui perdrait de sa pertinence. La financiarisation n'est pas un processus spontané et anonyme résultant d'un changement technologique ou de flux d'informations mondiaux. Le dernier quart de siècle, marqué par la déréglementation, a vu apparaître un vaste dispositif de réglementations et de mécanismes légaux nouveaux, mis en place *par les gouvernements nationaux* pour protéger les intérêts des investisseurs et des actionnaires. Il faut les démanteler, d'autres réglementations et mécanismes légaux doivent être mis au point au niveau national pour que les capitaux d'investissement soient soumis aux exigences démocratiques établies par les normes internationales en matière de droits de l'homme. Ce vaste projet de renouveau politique et démocratique figure parmi les tâches essentielles de l'UITA et de tout le mouvement syndical international.

NOTES

¹ Voir le site web d'Eurazeo: http://www.eurazeo.com/fr/01_qui/objectif-strategie.php

² Neil Fligstein et Linda Markowitz, "Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s" dans *Sociology and the Public Agenda*, édité par W. J. Wilson - Newbury Park : Sage, 1990, page 187.

³ James Crotty, "The Neoliberal Paradox : The Impact of Destructive Product Market Competition and 'Modern' Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era", dans *Financialization and the World Economy*, édité par Gerald Epstein - Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.

⁴ Ozgur Orhanggazi, "Financialization and capital accumulation in the non-financial corporate sector : A theoretical and empirical investigation", (à paraître), page 7.

⁵ Engelbert Stockhammer, "Financialization and the Slowdown of Accumulation," *Cambridge Journal of Economics*, 28, 2004, pages 719 à 741.

⁶ "The new kings of capitalism", *The Economist*, 25 novembre 2004.

⁷ Informations tirées du site web de l'UITA sur Nestlé.

⁸ William Lazonick et Mary O'Sullivan, "Maximizing Shareholder Value : A New Ideology for Corporate Governance," *Economy and Society*, Volume 29 N°1, 2000, pages 13 à 35.

⁹ Mise en évidence dans le texte original. James Crotty, *The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era*, Dossier du Political Economy Research Institute Research, juillet 2003, page 6.

¹⁰ "Private equity under government scrutiny", *Bourse de Londres*, 20 février 2006; Discours du Président de la British Venture Capital Association, APG Private Equity and Venture Capital, 1^{er} novembre 2004.

¹¹ Le *Rapport sur l'investissement dans le monde – 2004* contient des informations sur les transactions de deux fonds de placement immobilier basés aux États-Unis à propos de fusions et d'acquisitions transfrontières pour plus d'un milliard de dollars EU, mais ne fournit aucune analyse critique de l'importance des fonds de placement immobilier ou des fonds privés dans les flux de l'investissement étranger direct.

¹² CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement 2005 : Nouvelles caractéristiques de l'interdépendance économiques mondiale*. Genève : Nations Unies, 2005, page 29.

¹³ CNUCED, Tableau A.I.9.(Annexes), Liste des 100 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées en fonction de leurs avoirs étrangers, 2003. *Rapport sur l'investissement dans le monde - 2005*. Genève : Nations Unies, 2005.

¹⁴ CNUCED, Tableau A.I.12.(Annexes), Liste des 50 premières sociétés transnationales financières du monde, classées en fonction de l'actif total, 2003. *Rapport sur l'investissement dans le monde - 2005*. Genève : Nations Unies, 2005.

¹⁵ *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05 : Emploi, productivité et réduction de la pauvreté dans le monde*. Genève : BIT, 2005.

¹⁶ Par exemple, parmi les études détaillées sur le capital figure un rapport de Ebony Consulting International (Pty) Ltd, *Private Equity and Capitalisation of SMMEs in South Africa : Quo Vadis?* Document de travail n°34 du Programme Finance et Solidarité & Programme focal de promotion de l'emploi par le développement des petites entreprises, Secteur de l'emploi, Organisation internationale du travail. Genève