

IRIS

Institut de recherche
et d'informations
socio-économiques

Avril 2009

Rapport de recherche

Mondialisation et délocalisations d'emplois

Philippe Hurteau, chercheur

Sommaire

La crise économique qui frappe de plein fouet la planète soulève plusieurs questions. Quelles en sont les causes? D'où vient-elle? Quels processus en ont permis l'avènement? Dans cette étude, l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS) se penche sur l'un des phénomènes qui accélérera la course aux profits maximums à la base de l'effondrement du monde des finances : les délocalisations d'emplois. Par le déplacement des unités de production des pays à hauts salaires vers les pays à bas salaires, les délocalisations d'emplois constituent un élément révélateur de la déstructuration du monde du travail que rend possible la mondialisation néolibérale. Dans le monde de l'emploi tout comme dans le monde de la finance, le droit au profit prend le pas sur le droit au travail.

Principales conclusions

- L'ouverture des marchés mondiaux aux flux de capitaux facilite le recours à la délocalisation d'emplois et permet le déplacement de certaines activités économiques des pays à hauts salaires vers les pays à bas salaires. En 2007, 57 % des nouveaux emplois à l'échelle mondiale ont été créés en Asie.
- Cette ouverture des marchés n'est pas le fruit du hasard, mais bien d'un projet de libéralisation des échanges économiques. On vise ainsi à lever les obstacles à la libre circulation du capital.
- Actuellement, plus de 230 traités de libre-échange et quelque 2300 traités d'investissement bilatéraux servent de cadre légal à la libéralisation des échanges. Ainsi, la mondialisation économique n'est pas le résultat d'un développement naturel de l'économie, mais bien le fruit d'une série de traités politiques.
- Le pendant de la libéralisation des échanges est la mise en concurrence des salarié-e-s du Nord et du Sud, ce qui intensifie les pressions à la baisse des conditions de travail des travailleurs et travailleuses d'ici. Par exemple, on constate que le salaire horaire d'un employé chinois ou indien œuvrant dans le domaine manufacturier est de 19 fois inférieur à celui d'un employé canadien.
- Entre 2005 et 2008, de 4900 à 7175 emplois ont été perdus au Québec en raison des délocalisations. Ce nombre relativement limité cache une réalité qui tend à faire diminuer les revenus des travailleurs et travailleuses du Québec : près de 17,5 % de l'emploi total est considéré à risque de délocalisation, ce qui explique l'utilisation répétée de cette « menace » par la partie patronale lors de négociations. L'objectif est d'utiliser une menace mal définie – la délocalisation – enfin de soutirer des concessions aux salarié-e-s.
- Aussi, de nombreux emplois de qualité sont désormais créés dans les pays à bas salaires, ce qui limite la création d'emplois au Québec et au Canada. En suivant l'évolution du déficit commercial canadien envers la Chine, on constate que le Canada a ainsi été privé de la création de 146 460 emplois depuis 1995. Par son rôle dans l'instauration et le renforcement du déficit commercial canadien, la multinationale Wal-Mart est responsable à elle seule de 18 577 de ces emplois « perdus ».
- À ce jeu, les seuls gagnants sont les détenteurs de capitaux qui peuvent ainsi choisir « librement » des lieux de production toujours meilleur marché sans considération pour les conséquences sociales liées à ce type d'opération.
- Comme c'est souvent le cas dans ce type de situation, les Québécoises sont plus à risque de subir les conséquences négatives de cette déstructuration du monde de l'emploi, les emplois « typiquement » féminins étant plus à risque de subir une délocalisation.
- Sans être directement à la source de la présente crise économique, la tendance à la baisse du niveau des salaires et des conditions de travail qu'instaurent les délocalisations fragilisent notre économie en la privant d'emplois de qualité en plus d'augmenter la précarité des emplois restants. Depuis 30 ans, 80 % de la population canadienne a vu diminuer sa part de revenu dans le revenu total du pays, et on constate une augmentation du travail précaire.

Table des matières

SOMMAIRE	3
Table des matières	4
Liste des abréviations, acronymes et sigles	7
Liste des graphiques	6
Liste des tableaux	6
Liste des cartes	6
INTRODUCTION	9
CHAPITRE 1 La délocalisation en bref	11
CHAPITRE 2 Transformation de l'économie mondiale : montée des interdépendances	12
1 Montée des interdépendances	12
2 Place du Québec et du Canada dans l'intégration des économies mondiales	13
CHAPITRE 3 La délocalisation d'emplois : ampleur du phénomène	15
A Quels sont les emplois à risque	15
B Qui est touché par les délocalisations	15
C Combien d'emplois peuvent être touchés par la délocalisation	16
D Combien d'emplois sont effectivement délocalisés	17
Au-delà des pertes d'emplois : comment les délocalisations nuisent à la création de nouveaux emplois	19
CHAPITRE 4 Délocalisation et niveau de vie : risques et perspectives	20
1 Présentation générale des risques liés aux délocalisations	20
2 Délocalisation et mondialisation au Québec : impacts sur les salarié-e-s	21
3 Délocalisation et mondialisation : impacts différenciés selon les secteurs industriels	23
4 Impacts régionaux : contexte général	24

5	Impacts régionaux : tendances dans l'industrie manufacturière et celle de la fabrication de biens	26
6	Le Québec et la mondialisation : quelques gagnants et plusieurs perdants	27
CHAPITRE 5	Délocalisations d'emplois : quelques pistes à étudier	29
1	Supprimer ou faire rembourser les aides publiques dans le cas des firmes qui délocalisent	29
2	Exclure des contrats publics les firmes qui délocalisent	29
3	Empêcher la délocalisation des marques	30
4	Taxer les importations liées aux délocalisations d'entreprises qui ne respectent pas les règles environnementales	30
	CONCLUSION	31
	Lexique	33
	Bibliographie	36
	Annexe	37
	Notes	39

Liste des graphiques

GRAPHIQUE 1	Nombre de traités d'investissement bilatéraux signés par des pays de l'OCDE, 1992-2003, nombre cumulé depuis 1960	12
GRAPHIQUE 2	Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon l'industrie, 1987-2006	15
GRAPHIQUE 3	Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon le niveau de scolarité, 2006	16
GRAPHIQUE 4	Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon la rémunération horaire, 2006	16
GRAPHIQUE 5	Coûts de main-d'œuvre horaires dans le secteur manufacturier, 2003	20
GRAPHIQUE 6	Évolution de la part des travailleurs et travailleuses occupant plus d'un emploi. 1987-2006	
GRAPHIQUE 7	Emplois dans la fabrication de vêtements et de produits en cuir de 1987-2011	22
GRAPHIQUE 8	Augmentation des parts de revenus dans les revenus totaux, par décile, familles avec enfants au Canada (1976-1979 comparées à 2001-2004, moyennes)	27
GRAPHIQUE 9	Changement de pourcentage du gain annuel médian, comparaison entre 1976-1979 et 2001-2004, par décile, familles avec enfants, Canada	28
GRAPHIQUE 10	Part des régions dans la création nette mondiale d'emplois en 2007	37
GRAPHIQUE 11	Productivité du travail mesurée en termes de rendement par personne employée dans les différentes régions du monde, pourcentage de changement par rapport à 1997	37
GRAPHIQUE 12	Commerce international de la Chine	38

Liste des tableaux

TABLEAU 1	La part des importations de services par partenaires commerciaux du Canada	13
TABLEAU 2	Emplois susceptibles d'être délocalisés, différentes estimations	16
TABLEAU 3	Emplois effectivement délocalisés, différentes estimations	18
TABLEAU 4	Salaire horaire dans quelques activités aux États-Unis et en Inde, en 2002-2003	21
TABLEAU 5	Évolution de l'emploi dans l'industrie forestière de six régions administratives québécoises entre 2003 et 2007	26
TABLEAU 6	Évolution de l'emploi dans l'industrie de la fabrication de biens de 12 régions administratives québécoises entre 2003 et 2007	26
TABLEAU 7	Évolution de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total dans certaines régions administratives québécoises, de 2003 à 2007	27
TABLEAU 8	Importations totales d'Asie au Québec en pourcentage	38

Liste des cartes

CARTE 1	Emplois affectés par les délocalisations, en pourcentage de l'emploi total, Canada, 2001	17
----------------	--	----

Liste des abréviations, acronymes et sigles

AE	Accords de libre-échange
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
BM	Banque mondiale
CCPA	Centre canadien de politiques alternatives
FMI	Fonds monétaire international
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IRIS	Institut de recherche et d'informations socio-économiques
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OHMI	Office de l'harmonisation dans le marché intérieur
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
TIB	Traités d'investissement bilatéraux
TIC	Technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

Introduction

La mondialisation n'est pas un phénomène à aborder comme une nouveauté. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'une des préoccupations des dirigeants occidentaux est l'intégration commerciale et économique des différents marchés de la planète, et la mondialisation est le fruit de ce travail. Mais tout ne se passe pas de manière linéaire. Au tournant des années 1980, le processus de mondialisation s'est vu modifié par une emprise croissante du néolibéralisme sur son développement, pour viser, au-delà de l'intégration mondiale des économies nationales, la libéralisation du capital transnational. Cette « évolution » tend à réduire le plus possible les interventions, les politiques et les réglementations des gouvernements et des acteurs sociaux dans les affaires économiques. En effet, la libéralisation – jumelée au développement des technologies de l'information et des communications – permet aux détenteurs de capitaux d'imposer toujours davantage leurs volontés aux populations du globe.

Dans la présente étude, notre attention portera sur l'une des conséquences de cette libéralisation : la délocalisation des emplois provenant des pays développés vers les pays à bas salaires. Ce thème, relativement présent dans l'actualité depuis l'an 2000, est intéressant en ce qu'il permet de dresser un portrait de la mondialisation. Sans être en soi un phénomène de grande ampleur – il sera démontré en ces pages que, finalement, les délocalisations n'ont touché directement que quelques milliers d'emplois depuis cinq ans au Québec – le transfert des emplois et de la production constitue tout de même la pointe d'un iceberg beaucoup plus important.

Il y a ici certains liens à établir entre les délocalisations d'emplois et la présente crise financière. D'un côté, les délocalisations – ou plus précisément la mise en concurrence des salarié-e-s des pays industrialisés avec ceux des pays à bas salaires – se trouvent être la concrétisation de la déstructuration du monde de l'emploi causée par la libéralisation des échanges et du commerce international. De l'autre, la crise financière s'avère être le résultat de 25 ans de dérèglementation soutenue du système bancaire. Dans les deux cas, on trouve une même source à ces phénomènes : la libéralisation et la dérèglementation tous azimuts.

Ainsi, au-delà d'une évaluation quantitative du nombre d'emplois touchés par la délocalisation, cette étude aura d'abord pour objet de repositionner les délocalisations d'emplois dans leur contexte général. Les délocalisations ne seront donc pas étudiées strictement comme une cause de pertes d'emplois, mais comme un résultat de la mondialisation et de la libéralisation du capital. Si certains secteurs industriels sont menacés aujourd'hui, en particulier l'industrie manufacturière, c'est en raison du contexte élargi dans lequel s'inscrit le développement économique et non seulement en raison de la montée en puissance de la concurrence en provenance de pays comme la Chine ou l'Inde. Pour bien comprendre les défis des années à venir, il faut d'abord comprendre plus clairement la situation présente. C'est pour cette raison que l'axe de la présente réflexion ne sera pas centré sur la concurrence économique des pays émergents – cette concurrence n'étant, au final, qu'une autre conséquence de la mondialisation –, mais bien sur les pressions imposées aux travailleurs et travailleuses par la libéralisation économique.

Pour assurer une bonne compréhension de la problématique, nous avons divisé le présent rapport en cinq grandes sections : 1) un premier chapitre offrira une présentation et une définition du phénomène des délocalisations; 2) ensuite, le lien fort entre délocalisation et mondialisation sera démontré; 3) le chapitre suivant soulignera plus précisément l'importance des délocalisations pour l'emploi; 4) il sera par la suite proposé une analyse des conséquences des délocalisations et de la mondialisation sur les conditions de vie générales au Canada et au Québec; et 5) la question d'alternatives possibles sera abordée en fin de document.

chapitre 1

La délocalisation en bref

Deux formes de délocalisations sont détaillées ici : les délocalisations au sens strict et les délocalisations au sens large. Distinguer ces deux types de délocalisations s'avère nécessaire puisque l'utilisation sans distinction de ce terme peut prêter à confusion.

Selon l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), une délocalisation au sens strict répond nécessairement à trois critères¹ :

- Fermeture totale ou partielle des unités de production de l'entreprise dans le pays déclarant avec réduction des effectifs.
- Ouverture à l'étranger de filiales (ou d'unités de production) qui produisent les mêmes biens et services. Cette production pourrait également être réalisée par des filiales existantes.
- Dans le pays déclarant, l'entreprise qui a délocalisé sa production importe des biens et services en provenance de ses propres filiales à l'étranger, qui auparavant étaient consommés à l'intérieur de ce pays, tandis que les exportations pourraient diminuer du fait qu'elles seraient partiellement ou totalement effectuées à partir de l'étranger et seraient destinées aux mêmes marchés que les exportations du pays déclarant.

Les trois conditions précédentes doivent être réunies afin que soit constatée une délocalisation au sens strict. De plus, ce type de délocalisation concerne exclusivement les firmes multinationales dans la mesure où sont impliqués des investissements directs. Les firmes multinationales impliquées dans cette catégorie de délocalisations peuvent être soit a) des sociétés mères contrôlées en principe par les résidents du pays déclarant, soit b) des filiales sous contrôle étranger.

Pour clarifier ce concept, étudions un exemple plus précis. Le 22 septembre 2006, Teleglobe Canada, maintenant VSNL International, annonçait la mutation vers l'Inde de 210 des 550 postes de son bureau de Montréal². Comme ce transfert n'a pas nécessité de la part de Teleglobe d'avoir recours aux services d'un sous-traitant, il correspond précisément au schéma d'une délocalisation au sens strict, puisqu'elle a eu lieu à l'interne de l'entreprise et que le produit des emplois concernés est toujours orienté vers le marché canadien. Si, du côté syndical, on déplorait cette nouvelle et s'inquiétait du sort des employé-e-s limogé-e-s, le patronat, lui, se justifiait en retranchant derrière la conjoncture économique défavorable : « Cette décision a été prise pour s'assurer que l'entreprise puisse offrir des meilleurs prix possible à ses clients, dit Marc Boutet, porte-parole de VSNL. Nous sommes dans une industrie basée sur le prix. C'est pourquoi il est important d'avoir un réseau et une structure de coûts optimisés³. » Cette phrase du porte-parole de l'en-

treprise révèle bien la nature des délocalisations : il n'est question ni de prospérité pour tous et toutes ni de reconfiguration de l'économie mondiale ; au final, il n'est question que de structures de coûts à optimiser au détriment des employé-e-s.

Attardons-nous maintenant à la seconde forme de délocalisation, celle au sens large. En résumé, on peut dire que ce type de délocalisation « correspond au recours à la sous-traitance internationale sans investissement direct »⁴. Elle peut aussi bien être pratiquée par des firmes multinationales que par des PME et consiste à l'utilisation par une entreprise de la capacité productive d'une entreprise étrangère tierce afin de diminuer ses coûts de production. Selon l'OCDE, quatre critères sont généralement liés à ce type de délocalisation⁵ :

- Arrêt partiel ou total d'une activité de production de biens ou de services dans le pays déclarant avec une réduction des effectifs.
- La même activité arrêtée partiellement ou totalement sera sous-traitée de manière régulière auprès d'une autre entreprise non affiliée ou d'une autre institution à l'étranger.
- L'entreprise qui a donné l'ordre et sous-traite à l'étranger des biens ou des services importe ensuite ces biens et ces services qui auparavant étaient produits au sein de cette entreprise pour satisfaire la demande intérieure du pays déclarant.
- Dans le cas de la sous-traitance à l'étranger, il est possible qu'une firme délocalise certaines de ses activités à travers un processus d'externalisation sur le marché intérieur. La firme domestique qui a reçu l'ordre de sous-traiter les activités peut ensuite les sous-traiter à l'étranger et importer elle-même les biens et services sous-traités pour les livrer ensuite à la première firme qui lui a donné l'ordre.

Pour étayer cette caractérisation, voyons l'exemple du fabricant de meubles Shermag. À l'occasion d'un conflit de travail qui opposait l'entreprise aux 375 employé-e-s de deux de ses usines québécoises, Shermag décida de faire affaire avec un sous-traitant chinois afin de maintenir son volume de production⁶. En plus de restreindre l'efficacité du recours à la grève, cette pratique permit à Shermag de développer ses liens d'affaires avec l'Asie et d'ainsi devancer ses plans de délocalisation.

En plus de ces deux types généraux, il existe une panoplie de formes particulières de délocalisation. En voici quelques-unes⁷ : les délocalisations de laboratoires de recherche-développement, les délocalisations de sociétés mères ou de centres de décision, les migrations du personnel scientifique à l'étranger pour une période indéfinie, le rapatriement des activités dans les pays d'origine, etc. Dans le présent document, le terme de délocalisation ne désignera toutefois que les deux principaux types de délocalisations. Notons que nous utiliserons aussi de temps à autre le terme d'externalisation, comme synonyme de délocalisation⁸.

chapitre 2

Transformation de l'économie mondiale : montée des interdépendances

La mondialisation de l'économie est un phénomène encore mal connu du grand public. Que l'on parle de l'augmentation des échanges internationaux, de la montée de l'interdépendance entre les économies locales et nationales, de la redéfinition des règles de l'économie mondiale en faveur des investisseurs et des entreprises ou de la création d'organisations aux pouvoirs supra-étatiques, on finit toujours par se référer à la mondialisation de l'économie pour parvenir à lier ces phénomènes entre eux, sans pourtant expliquer ce qu'est la mondialisation et d'où elle vient. Il apparaît important de rappeler les origines des transformations qu'a connues l'économie mondiale afin de mieux cerner l'enjeu central qui nous préoccupe : la délocalisation d'emplois des pays industrialisés vers des pays émergents, la Chine et l'Inde en particulier.

Actuellement, mondialisation rime avec libéralisation. Ce terme aux allures positives signifie en fait la redéfinition des règles de l'économie mondiale de façon à laisser une plus grande liberté aux compagnies et aux investisseurs. Ce processus de libéralisation apparaît d'abord sous la forme de traités de libre-échange que signent les gouvernements nationaux. Ces accords visent à faire disparaître les quotas d'importations, les droits de douane ainsi que les réglementations limitant l'entrée de produits étrangers chez les pays signataires. Déjà en 1947, l'Accord général sur les droits de douane et le commerce (GATT) était créé afin de faire tomber les barrières commerciales entre ses 23 pays membres, dont le Canada. Or, depuis les années 1980, la libéralisation s'est accélérée, à la suite de négociation et de la conclusion de plusieurs ententes régionales comme l'ALÉNA, le Mercosur ou encore le marché commun européen.

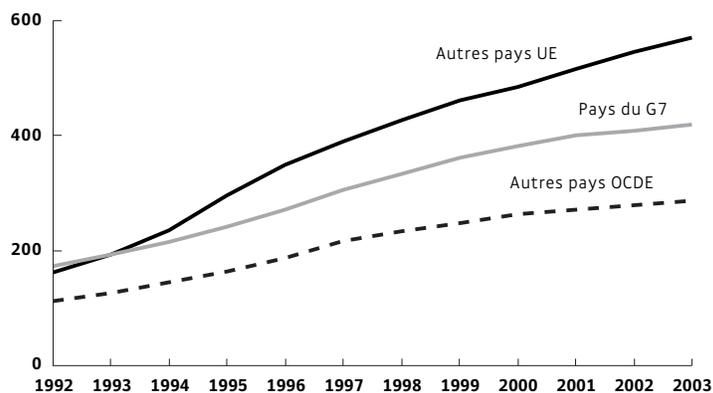
1 MONTÉE DES INTERDÉPENDANCES

La problématique de la délocalisation des emplois vers les pays émergents nécessite de questionner la montée de l'interdépendance des économies nationales. En effet, s'il est maintenant possible de transférer des emplois d'un pays vers un autre, c'est bien parce qu'il existe de moins en moins de séparations au sein de l'économie mondiale. Les économies nationales ne sont plus des entités indépendantes se développant selon leurs propres logiques, critères et priorités⁹, mais des composantes intégrées au système de production et d'échange global.

Les échanges entre pays sont facilités par la levée des barrières tarifaires internationales. Cette levée s'effectue au moyen des accords négociés et signés et d'un ensemble d'autres traités d'investissement bilatéraux (TIB) et d'accords de libre-échange

(AE), qui occupent une place centrale dans le processus de libéralisation économique. Selon des données de l'OCDE, il existe actuellement plus de 2 300 TIB et quelque 230 AE à travers le monde¹⁰. Ce nombre élevé de traités visant la libéralisation de l'économie est un des principaux indicateurs de l'extension actuelle de la mondialisation. Pourtant, celle-ci n'est ni une fatalité ni un fait incontournable, mais bien un projet politique mené par des individus et des groupes qui trouvent leur intérêt dans une libéralisation de l'économie¹¹. Ce fait a une importance majeure, puisqu'il permet de penser le problème des délocalisations autrement que selon un certain fatalisme économique de plus en plus répandu.

GRAPHIQUE 1 : Nombre de traités d'investissement bilatéraux signés par des pays de l'OCDE, 1992-2003, nombre cumulé depuis 1960



Le nombre de ces accords internationaux est en constante progression, ce qui indique une accélération ou du moins une solidification de l'intégration économique mondiale. Si, en 1992, une centaine de ces accords liaient les pays membres de l'OCDE aux pays émergents, ce nombre avoisine actuellement 300¹². Ajoutons à ce constat que 300 nouveaux TIB et 70 AE sont en préparation, dont la plupart concernent l'établissement de liens commerciaux libéralisés entre des pays industrialisés et des pays émergents. Ces accords, sans forcer le recours aux délocalisations, en facilitent le mécanisme.

Une autre des caractéristiques de la mondialisation est l'accroissement des interdépendances dans toutes les transactions internationales et particulièrement en ce qui concerne les échanges et les investissements. Entre 1995 et 2003, la part des importations dans la demande intérieure de l'ensemble de la zone OCDE (pays industrialisés) est passée de 34 à 41 % pour les biens, et de 35 à 48 % pour les services¹³. Notons au passage que si la part des importations dans la demande intérieure est en hausse dans les pays de l'OCDE, c'est essentiellement en raison de l'augmentation de l'apport de la Chine et de l'Inde. L'augmentation de la part des pays émergents dans la production des pays industrialisés ne peut faire autrement qu'influencer à la baisse les coûts de production de ces derniers, ce qui se traduit

par une pression vers le bas sur les conditions de vie des travailleurs et travailleuses de ces pays.

Concernant l'ouverture de certains domaines industriels à la concurrence internationale, on constate que le secteur manufacturier subit cette intégration de manière accélérée, ce qui a pour conséquence de le lier davantage aux aléas des marchés internationaux et de la spéculation. Ainsi, les secteurs suivants ont tous vu leur taux d'intégration à la concurrence internationale¹⁴ augmenter de plus de 15 % depuis 1992 : a) la fabrication d'ordinateurs, de radios, de télévisions et autres appareils électroniques; b) l'aérospatiale; c) le textile et l'habillement; etc.¹⁵ Les secteurs les plus touchés par l'ouverture à la concurrence internationale sont donc les mêmes à être les plus soumis à la délocalisation ou à un niveau élevé d'externalisation¹⁶.

Selon l'OCDE, la délocalisation accrue des emplois, le recours massif à l'externalisation dans les différents processus productifs et l'intégration accélérée de vastes secteurs de l'économie au marché international auront des conséquences sur les conditions de vie des travailleurs et travailleuses des pays qui délocalisent :

En fonction de la nature des délocalisations, l'importation de biens et services à des prix inférieurs aura comme conséquence la baisse des salaires des travailleurs qui produisaient ces biens et services. Dans une première phase où les délocalisations concernaient majoritairement des biens et services de faible valeur ajoutée, c'était la main-d'œuvre faiblement qualifiée qui était concernée. Les salaires relatifs réels de ces travailleurs ont fortement baissé et leur chômage a augmenté. Il est probable que ce phénomène a incité certains pays à instaurer des salaires minima. En revanche, l'augmentation de la main-d'œuvre qualifiée et meilleur marché à l'étranger et les délocalisations concernant des biens et services nécessitant une telle main-d'œuvre ont également pour conséquence la baisse des salaires réels des travailleurs qualifiés dans les pays qui délocalisent¹⁷.

L'étude des délocalisations ne peut donc pas se réduire aux usines qui ferment pour aller s'implanter ailleurs, mais doit s'attarder aussi à des changements beaucoup plus vastes et importants de l'économie mondiale. Dans ce contexte, les délocalisations directes d'emplois sont plus à considérer comme un révélateur : des événements importants, qui font couler beaucoup d'encre, mais qui dans les faits paraissent secondaires en comparaison de la libéralisation des échanges et, plus largement, de la mondialisation économique; deux processus complémentaires qui forment le cadre général permettant les délocalisations.

2 PLACE DU QUÉBEC ET DU CANADA DANS L'INTÉGRATION DES ÉCONOMIES MONDIALES

Depuis le milieu du 20^e siècle, de nombreuses transformations sont venues bouleverser les techniques de production au Canada. Parmi celles-ci, l'augmentation continue des importations dans les intrants de matières et de services est à analyser

afin de bien cerner le problème plus général de l'internationalisation de la production menant à la délocalisation d'emplois. Pour simplifier la compréhension de cette question, précisons que l'on appelle intrants les pièces, matériaux, services, etc. nécessaires à une production. L'augmentation de la part des importations du Canada dans ses intrants de production dénote donc une intégration accrue de l'économie canadienne au marché mondial, puisqu'une part grandissante des éléments de notre production nationale provient, ou dépend, de l'étranger.

Voyons de plus près ce qu'il en est au Canada. En 1961, seulement 16,2 % des intrants de matières et de services comptabilisés au Canada étaient issus de l'importation. En 2003, cette part s'élevait à 24,9 %¹⁸. Cette hausse relative de 53,7 % depuis 40 ans démontre la croissance des importations au sein de la production locale elle-même. De plus, on remarque une certaine mutation au sein même des intrants importés. Dans le cas des matières, la part des importations a presque doublé entre 1961 et 2003, passant de 20,5 à 38,0 %, les intrants de services a presque triplé, passant de 2,6 à 7,6 %¹⁹. Les intrants de matières présentent un taux de croissance annuel de 8,8 % depuis 1961, alors que les intrants de services progressent, eux, de 11,9 % par an²⁰. Ces données indiquent que le secteur des services, le secteur d'emploi le plus développé au pays, dépend de plus en plus des importations, donc de la production extérieure, ce qui lie davantage ce secteur au risque de délocalisation.

TABLEAU 1 : La part des importations de services par partenaires commerciaux du Canada

	1973	1990	2006
Part des importations de services par provenance	%	%	%
États-Unis	78,00	72,37	68,10
Royaume-Uni	7,54	6,70	3,96
Pays étrangers autres que les États-Unis et le Royaume-Uni	14,53	20,93	27,94
Autres pays de l'Union européenne	5,00	5,70	8,03
Japon	1,51	1,52	6,47
Autres pays de l'OCDE	2,19	3,31	2,26
Tous les autres pays	5,96	10,39	10,88

Note Les autres pays de l'Union européenne comprennent la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne et la Suède. Les autres pays de l'OCDE comprennent l'Australie, l'Islande, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, la Suisse, la Turquie, à partir de juillet 1994, la République tchèque, et à partir de mai 1996, la Hongrie.

Le tableau 1²¹ nous apprend qu'en 1973, 94 % des importations canadiennes d'intrants de services provenaient de pays industrialisés, contre seulement 6 % en provenance d'autres pays. En 2006, la part des importations canadiennes d'intrants de services issus de pays émergents a presque doublé et se situe aujourd'hui à 11 %²². D'ailleurs, selon Statistique Canada, la Chine et l'Inde sont responsables de la plus grande partie de cette augmentation. Les importations en provenance de pays à bas salaires prennent donc une place grandissante au sein de notre économie.

Pour étayer ce point, le cas de figure de la Chine appelle une attention particulière. Depuis 1990, la part de marché des produits chinois dans l'économie canadienne est passée de 1 à 6,8 %²³. C'est donc dire qu'autrefois partenaire marginal, la Chine s'est aujourd'hui taillé une place de choix comme partenaire commercial du Canada. Cette constatation n'est pas inquiétante en soi, l'affermissement de liens commerciaux entre deux pays ne conduisant pas nécessairement à un déséquilibre des échanges entre eux. Ce qui rend cette situation préoccupante est l'évolution de la balance commerciale entre les deux pays. En 1995, la balance commerciale du Canada avec la Chine était déficitaire de 1 MM\$²⁴, c'est-à-dire que le Canada importait pour 1 MM\$ de produits chinois de plus que les exportations canadiennes en Chine. Cependant, de 1 MM\$ en 1995, ce déficit s'est creusé pour atteindre 13,4 MM\$ en 2004²⁵. En l'espace de 10 ans, le manque à gagner du Canada dans ses échanges avec la Chine s'est donc multiplié par 13.

L'économie canadienne étant de plus en plus liée à l'économie chinoise, tant au niveau de la production locale que de l'offre de nombreuses catégories de produits manufacturiers, le recours à la délocalisation d'emplois se trouve facilité, puisque les ponts entre les deux économies sont maintenant bien présents et se renforcent d'année en année. Au-delà des emplois directement concernés, c'est surtout l'impact de cette conjoncture sur l'ensemble de l'économie et du marché du travail qu'il s'agit d'évaluer.

L'économie québécoise suit la même tendance que le reste du Canada. Uniquement pour le secteur de la fabrication, les importations québécoises en provenance de la Chine sont passées de 4 % du total des importations en 1992 à 11 % en 2005²⁶. La part grandissante que prend la Chine dans le marché québécois a comme conséquence d'aggraver le déficit commercial du Québec face à ce pays. En 2004, ce déficit atteignait déjà 4,3 MM\$²⁷.

chapitre 3

La délocalisation d'emplois : ampleur du phénomène

Quantifier le phénomène de la délocalisation d'emplois de pays industrialisés vers des pays émergents n'est pas chose aisée. Une série de facteurs entrent en ligne de compte et rendent difficile une identification exacte et finale du nombre d'emplois effectivement délocalisés. Toutefois, on peut brosser un tableau général de la situation qui permet de mieux saisir l'ampleur du phénomène.

A QUELS SONT LES EMPLOIS À RISQUE

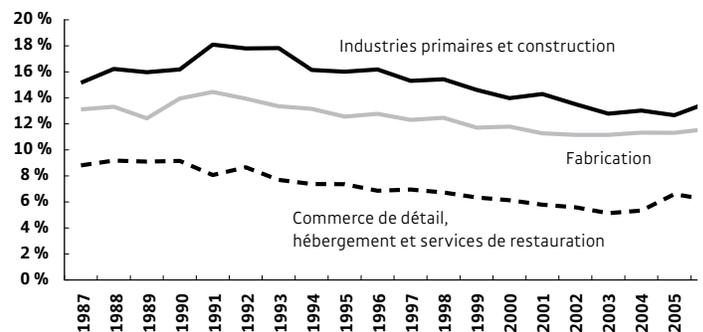
Le marché de l'emploi, sous la pression de la mondialisation économique, du développement technologique et de la montée du secteur des services, subit de multiples transformations. À l'échelle mondiale, le secteur des services représente maintenant 42,7 % des emplois, contre 34,9 % pour l'agriculture et 22,4 % pour l'industrie²⁸. Cette tendance est encore plus marquée au Québec, puisque 74 % de nos emplois sont concentrés dans le domaine des services²⁹.

Une analyse détaillée de la situation révèle que les emplois risquant d'être délocalisés ont certaines caractéristiques communes. On constate d'abord qu'ils font généralement un usage intensif des technologies de l'information et des communications (TIC). Deuxième constat, les produits de ces emplois peuvent être facilement échangés ou transmis par des TIC. Ensuite, le contenu des connaissances qui constituent la base de cette production est facilement codifiable. Finalement, la production en question ne requiert pas de contacts directs de personne à personne³⁰. Bien entendu, le simple recours aux TIC n'est pas suffisant pour expliquer le phénomène des délocalisations. Comme on l'a dit, le principal facteur expliquant la facilité accrue du recours aux délocalisations et plus largement à toute forme d'externalisation ou de sous-traitance est, davantage que la facilité de l'utilisation des nouvelles technologies, le processus plus général de libéralisation de l'économie et d'abolition des barrières tarifaires³¹.

Un élément important qu'introduit la facilité accrue du recours aux TIC et la diminution des barrières tarifaires est la façon dont s'accélère, au sein même des firmes multinationales, le recours aux externalisations. Les emplois situés dans les secteurs économiques où les firmes multinationales entretiennent des liens forts avec les pays à bas salaires, par le biais de filiales ou de sous-traitants, sont plus susceptibles d'être délocalisés³². L'externalisation et la délocalisation sont, dans bien des cas, non des approches managériales neutres mais des stratégies patronales visant à influencer à la baisse les salaires et les conditions de travail des salarié-e-s.

Comme on peut le voir dans le graphique 2³³, le recours à la délocalisation ne constitue pas un monopole de l'industrie manufacturière. Les emplois de services, qui représentent un secteur d'activité économique diversifié et traditionnellement à l'abri des délocalisations, ne sont pas entièrement protégés. On remarque aussi que, loin d'être un fait nouveau, le phénomène des délocalisations de services existe depuis de nombreuses années. On peut même observer depuis vingt ans une certaine tendance à la baisse du pourcentage d'emplois menacés.

GRAPHIQUE 2 : Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon l'industrie, 1987-2006



Sans faire une liste exhaustive des professions susceptibles d'être touchées par la délocalisation, il convient de nommer certaines catégories d'emplois pour en démontrer la diversité : a) directeur de services informatiques, d'ingénierie, de télécommunication, etc. ; b) professionnels ou techniciens en services financiers; c) secrétaires, réceptionnistes, téléphonistes, commis à la paye et à la comptabilité, etc. ; d) ingénieurs, informaticiens, programmeurs, architectes, designers, etc. ; e) avocats, notaires, recherchistes, rédacteurs, traducteurs, etc.³⁴ Au final, on voit bien que les délocalisations ne sont ni un phénomène récent ni un phénomène touchant un seul secteur de l'économie ou un seul type d'emploi.

B QUI EST TOUCHÉ PAR LES DÉLOCALISATIONS

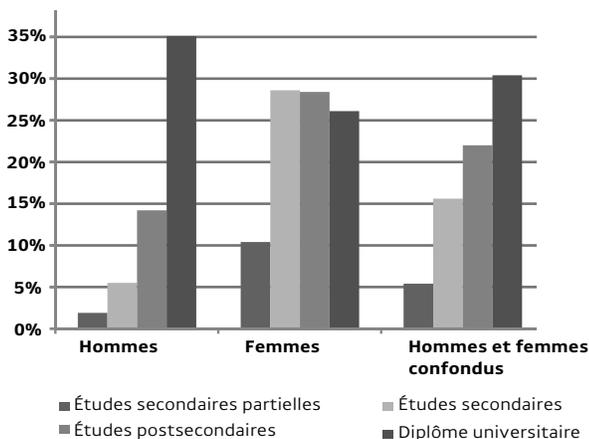
Pour bien cerner la population directement concernée par les délocalisations, complétons la désignation précédente par secteurs professionnels en identifiant les individus les plus à risque de subir une délocalisation. Trois critères seront retenus à cette fin : le sexe, le niveau de scolarité et la rémunération horaire. Encore une fois, le secteur des services retient notre attention, puisque c'est dans ce secteur que le phénomène des délocalisations semble le plus récent et le plus difficile à repérer directement. Il est également essentiel de préciser ici que la notion d'emploi à risque n'est pas une mesure directement applicable : il s'agit d'une simple projection théorique destinée à donner une idée de l'ampleur du phénomène.

De 1987 à 2006, le taux d'emploi dans le domaine des services menacés de délocalisation est resté relativement stable, variant

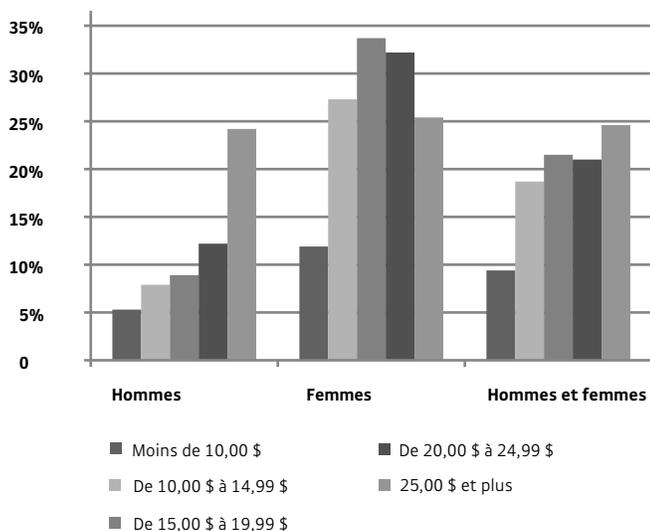
entre 20 et 23 %³⁵. Toutefois, ce taux général masque une surreprésentation des femmes dans les emplois les plus susceptibles d'être délocalisés : « À cause de leur surreprésentation dans les emplois de bureau, les femmes sont plus susceptibles que les hommes d'être victimes de la sous-traitance à l'étranger³⁶. »

Deux grands « mythes » entourent le phénomène des délocalisations : d'abord que ces dernières ne toucheraient que les emplois requérant un faible niveau de qualification et, conséquemment, qu'elles ne toucheraient que les emplois à bas salaires. Les graphiques 3 et 4³⁷ indiquent pourtant la situation inverse. Les risques de délocalisation sont plus grands pour les personnes ayant un niveau d'instruction élevé et une rémunération horaire supérieure à 20 \$ l'heure.

GRAPHIQUE 3 : Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon le niveau de scolarité, 2006



GRAPHIQUE 4 : Pourcentage d'employé-e-s occupé-e-s dans des emplois susceptibles d'être touchés par la délocalisation des services, selon la rémunération horaire, 2006



Ce que révèlent ces deux graphiques confirme directement notre thèse : ce sont les emplois de la classe moyenne qui sont susceptibles d'être supprimés par les firmes multinationales, en raison de leurs salaires et avantages sociaux « élevés ». Ce ne sont pas les emplois moins bien rémunérés qui risquent de partir, simplement parce que les économies associées au déplacement de ce type d'emplois ne sont pas assez alléchantes.

C COMBIEN D'EMPLOIS PEUVENT ÊTRE TOUCHÉS PAR LA DÉLOCALISATION

Le phénomène des délocalisations n'est pas récent, non plus que l'utilisation qui en est faite par des employeurs pour diminuer leurs coûts de production et les salaires versés à leurs employé-e-s. Ce qui semble nouveau, c'est l'ampleur du phénomène. Les délocalisations, ou du moins les menaces de délocalisations, semblent être devenues la norme lorsqu'il est question de négociations de nouveaux contrats de travail ou de courses à l'investissement opposant différents États. Il est donc primordial de bien cerner le phénomène afin de départager les faits et les mythes concernant les transferts d'emplois.

Comme nous l'avons vu, il existe des critères pour juger si un emploi appartient ou non à la catégorie des emplois délocalisables : il doit faire un usage intensif des TIC; ses produits doivent pouvoir être échangés ou transmis par des TIC; le contenu des connaissances qui y sont liées doit être hautement codifiable; et il ne doit pas requérir de contacts directs de personne à personne. Suivant ces critères, on constate que pour l'année 2008, quelque 160 millions d'emplois, en particulier dans le domaine des services, pourraient être effectués de n'importe où dans le monde. Il existe à ce sujet bon nombre d'estimations. Le tableau 2³⁸ résume les plus pertinentes :

TABEAU 2 : Emplois susceptibles d'être délocalisés, différentes estimations

Études	Résultats	Pays concernés
Van Welsum et Vickery (2005)	18,1 % de l'emploi total aux États-Unis, 13 % en Corée, 19,2 % dans l'UE 15, 18,6 % au Canada et 19,4 % en Australie	OCDE
Jenson et Kletzer (2005)	13,7 % de l'emploi total	États-Unis
Garner (2004)	14 millions d'emplois dans les services, soit 10 % de l'emploi total	États-Unis
Bardhan et Kroll (2003)	15 millions d'emplois dans les services, soit 11,7 % de l'emploi total	États-Unis
Blinder (2006)	28 à 42 millions d'emplois dans les services, soit de 20 à 25 % de l'emploi total	États-Unis
McKinsey Global Institute (2005)	160 millions d'emplois, soit 11 % de la main-d'œuvre mondiale	Monde

Bien que ces estimations ne concernent pas directement le Canada, on peut les utiliser afin d'évaluer l'ampleur du phénomène. Il est intéressant de comparer les pourcentages des emplois menacés. Pour les États-Unis, on constate que les études indépendantes réalisées entre 2003 et 2005 (Bardhan et Kroll, Garner, Jensen et Kletzer) estiment entre 10 % et 13,7 % le pourcentage des emplois susceptibles d'être délocalisés, c'est-à-dire de 14 à 16 millions d'emplois. L'étude plus récente de Blinder (2006) dépasse ces estimations en évaluant que de 20 à 25 % des emplois sont menacés par les délocalisations, ce qui correspond à un nombre total oscillant entre 28 et 42 millions d'emplois. L'étude menée par l'OCDE en 2005 (Van Welsum et Vickery) vient recentrer les estimations précédentes en évaluant à 18,1 % la proportion d'emplois menacés aux États-Unis.

Les délocalisations touchent également le monde industrialisé hors de l'Amérique du Nord. Ainsi, selon les données de l'OCDE (Van Welsum et Vickery, 2005), 19,2 % des emplois sont menacés par les délocalisations en Europe et 19,4 % en Australie. Les données les plus récentes permettent de chiffrer, dans les pays développés, la proportion d'emplois menacés par les délocalisations entre 18 et 25 %. Cette estimation est importante, puisqu'elle permettra de vérifier si les cas canadien et québécois constituent des exceptions ou s'ils s'inscrivent dans la même logique que les autres pays développés.

Les données de l'OCDE nous apprennent qu'en 2003, environ 18,3 % des emplois existant au Canada étaient menacés par les délocalisations³⁹. Cette première estimation place d'ores et déjà le Canada dans une situation similaire aux autres pays développés, ce qui tend à confirmer un lien entre les délocalisations, la mondialisation et la montée des interdépendances entre les économies nationales au niveau mondial. La délocalisation d'emplois n'est donc pas réductible à quelque disposition ou attitude particulière d'un pays, puisque des nations qui présentent de fortes disparités de gestion de leurs rapports économiques internes et externes subissent une menace semblable de pertes massives d'emplois.

Si les données de l'OCDE concernent l'ensemble du domaine de l'emploi, les données fournies par Statistique Canada sont plus pointues et détaillent précisément le secteur des services. L'agence fédérale nous apprend qu'à l'échelle du Canada, 20 % des emplois sont menacés de délocalisation dans ce secteur⁴⁰. Toutefois, en nombre absolu, le même rapport indique qu'il y a diminution constante des emplois à risque depuis 1987. Cette année-là, 1 346 932 emplois étaient susceptibles d'être délocalisés dans l'industrie des services au Canada, contre 1 208 670 en 2006⁴¹.

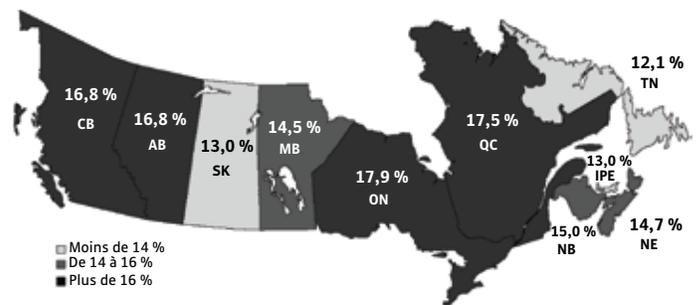
Si l'on quitte le secteur spécifique des services, on constate que la part des emplois menacés par les délocalisations diminue quelque peu, s'établissant environ à 17 % de l'ensemble des emplois au Canada⁴². Autre constat : la différence de cinq

[...] les délocalisations sont plus souvent qu'autrement une menace brandie par l'employeur qu'un fait réel.

points de pourcentage observée au Canada entre le taux d'emplois délocalisables dans le secteur des services et le même taux dans l'économie globale est sensiblement la même au Québec⁴³. En nombre absolu, il y a au Canada, un total de 2 645 000 emplois touchés par la menace de délocalisation, contre 637 000 au Québec⁴⁴.

Pour terminer cet examen du nombre d'emplois risquant d'être touchés par les délocalisations, il apparaît intéressant de se donner une perspective pancanadienne. En observant la carte 1⁴⁵, on voit clairement que le phénomène des délocalisations touche l'ensemble des provinces au Canada. Il est néanmoins pertinent de remarquer que les économies provinciales traditionnellement les plus développées, et dont le marché du travail fait la plus grande part au secteur des services et de l'industrie, sont également les plus vulnérables au risque de délocalisation.

CARTE 1 : Emplois affectés par les délocalisations, en pourcentage de l'emploi total, Canada, 2001



D COMBIEN D'EMPLOIS SONT EFFECTIVEMENT DÉLOCALISÉS

La délocalisation d'emplois, comme il a été démontré plus haut, n'est pas un phénomène récent et ne se produit pas en vase clos. Il s'agit maintenant de vérifier si la délocalisation d'emplois, au-delà du battage médiatique qui l'entoure, est réellement une tendance lourde qui transforme en profondeur les relations de travail et force les employé-e-s à accepter différentes formes de concessions salariales et les États à garantir aux entreprises un environnement fiscal toujours plus « compétitif ». C'est pourquoi il sera question dans les pages qui suivent du nombre réel d'emplois délocalisés⁴⁶.

Au final, bien qu'il ait été démontré plus haut que les délocalisations menacent environ 17,5 % de l'emploi total au Québec, très peu d'emplois sont effectivement délocalisés. À ce titre, une rapide comparaison entre les données du tableau 2 et celles du tableau 3⁴⁷ montrent clairement que seul un faible pourcentage des emplois désignés comme à risque sont effectivement délocalisés.

TABLEAU 3 : Emplois effectivement délocalisés, différentes estimations

Études	Résultats	Pays concernés
Schultze (2004)	72 000 emplois en 2002-2003	États-Unis
European Restructuring Monitor (2005)	78 267 emplois en 2002-2004	Europe
Garner (2004)	218 000 emplois en 2000-2002	États-Unis
McKinsey Global Institute (2005)	565 000 emplois en 2000-2002	Monde

À consulter l'étude menée par Garner (2004), on réalise que sur 14 millions d'emplois potentiellement délocalisables aux États-Unis en 2000, uniquement 218 000 l'ont effectivement été entre 2000 et 2002. Le même constat s'applique à l'étude du *McKinsey Global Institute* (2005). Sur 160 millions d'emplois délocalisables dans le monde, seulement 565 000 ont été réellement touchés par le phénomène. Dans les deux cas, il n'y a qu'un très faible pourcentage des emplois délocalisables qui l'ont réellement été. Il faut voir si ce constat s'applique également à la situation canadienne et québécoise.

Les projections des travaux de recherche pertinents viennent donc confirmer le caractère limité du nombre réel d'emplois délocalisés. Notre perception des délocalisations s'en trouve modifiée, la quantité limitée d'emplois réellement touchés mettant en lumière une très nette récupération politique et stratégique de la menace de délocalisation. Avant d'être un déplacement important de main-d'œuvre, les délocalisations s'avèreraient avant tout un moyen pour faire accepter des diminutions de salaires et de conditions de travail par les différent-e-s salarié-e-s des pays industrialisés.

La première de ces projections provient de l'enquête du *McKinsey Global Institute* (2005). Ce rapport d'enquête a estimé que, des 160 millions d'emplois potentiellement délocalisables dans le monde, 4,1 millions seront effectivement délocalisés entre 2005 et 2008⁴⁸. On peut donc dire que seulement 2,6 % des emplois délocalisables subiront effectivement une délocalisation. En appliquant cette proportion à l'économie canadienne et québécoise, il est possible d'établir le nombre d'emplois délocalisés au pays pour une période donnée. Si l'on applique les projections du *McKinsey Global Institute* aux quelque 1,2 millions d'emplois menacés de délocalisation au Canada (280 000 au Québec), on arrive aux résultats suivants : au Canada, quelque 30 750 emplois seraient délocalisés entre 2005 et 2008, tandis qu'au Québec ce nombre serait

Il est cependant possible de noter cinq grandes catégories de risques liés aux délocalisations : la baisse des salaires réels de certaines catégories d'emploi, la détérioration des termes de l'échange, le possible affaiblissement de la capacité innovatrice des entreprises locales, la perte de recettes fiscales et des effets régionaux néfastes.

de 7175. Bien que ces statistiques représentent une quantité non négligeable d'individus qui perdant leur emploi, il serait risqué d'y voir une tendance lourde forçant les salarié-e-s canadien-ne-s et québécois-es à accepter diverses concessions à leurs conditions de travail. Ces chiffres tendent plutôt à démontrer que les délocalisations sont plus souvent qu'autrement une menace brandie par l'employeur qu'un fait réel.

Une seconde évaluation confirme l'ordre de grandeur qui vient d'être établi. Les travaux de Christian Trudeau et Pierre Martin, de la *Chaire d'études politiques et économiques américaines* attachée à l'Université de Montréal, tendent même à réduire l'importance attribuée aux délocalisations sur les pertes d'emplois. En partant elle aussi des évaluations générales du *McKinsey Global Institute*, l'équipe de chercheurs montréalais a réévalué les données du centre américain en les ajustant de plus près aux réalités des économies canadienne et québécoise. Ainsi, MM. Trudeau et Martin évaluent qu'entre 2005 et 2008, les délocalisations d'emplois auront en fait touché 21 500 salarié-e-s au Canada et 4900 au Québec⁴⁹. Que l'on retienne l'une ou l'autre de ces estimations, le constat général demeure le même : la délocalisation d'emplois ne touche directement qu'une infime fraction du marché global de l'emploi, sans compter qu'en contrepartie le Canada et le Québec reçoivent une part non négligeable des emplois quittant les États-Unis.

Bien entendu, les États-Unis et l'Europe n'échappent pas aux délocalisations d'emplois, mais tout comme au Canada et au Québec, ce phénomène garde un impact réel plutôt restreint. À titre d'exemple, il est estimé qu'environ 210 000 emplois ont été directement perdus aux États-Unis entre 2003 et 2008 en raison des délocalisations⁵⁰. Les pays d'Europe occidentale sont également touchés par la délocalisation,

bien que leur situation diffère de celle du Canada et des États-Unis en raison de leur proximité avec l'Europe de l'Est. Ainsi, pour l'année 2005, il est estimé qu'environ 7765 emplois ont été perdus en Allemagne en raison des délocalisations, tandis que l'on parle de 6764 emplois perdus pour le Royaume-Uni, 2080 pour la France et 1171 pour l'Italie⁵¹. Ce qu'il faut remarquer dans les données américaines et européennes, au-delà du nombre brut des pertes d'emplois dues aux délocalisations, c'est leur proportion dans la moyenne annuelle totale de pertes d'emplois. Selon les données recensées par l'OCDE, les pertes d'emplois liées aux délocalisations ne représentent pas plus de 1 % des pertes d'emplois totales⁵².

AU-DELÀ DES PERTES D'EMPLOIS : COMMENT LES DÉLOCALISATIONS NUISENT À LA CRÉATION DE NOUVEAUX EMPLOIS

Il a été établi que les délocalisations ne concernent pas directement une grande quantité d'emplois et qu'elles sont responsables de seulement 1 % de l'ensemble des pertes d'emplois. Toutefois, le développement du secteur manufacturier et des services dans les pays émergents ne peut faire autrement que de drainer une part importante de la création d'emplois au niveau mondial⁵³. Une question peut alors être posée : serait-il possible que, sans nécessairement faire perdre des emplois locaux, l'augmentation du recours à différents types d'externalisation entrave la création de nouveaux emplois au pays ?

Selon les travaux de Robert E. Scott, économiste senior à l'*Economic Policy Institute*, l'accentuation du déficit commercial des États-Unis est responsable non pas de pertes directes d'emplois, mais d'un déficit d'emplois créés. Scott se penche sur le cas plus spécifique des relations commerciales entre la Chine et les États-Unis. À son avis, l'accentuation du déficit commercial des États-Unis envers la Chine entre les années 1997 et 2006 aurait empêché la création de 2,2 millions d'emplois chez nos voisins du Sud⁵⁴.

En appliquant la méthode de calcul de M. Scott au Canada et au Québec, on peut extrapoler le nombre d'emplois n'ayant pas été créés chez nous vu l'augmentation de nos échanges avec la Chine. Pour ce qui est du Canada, on remarque que le déficit commercial canadien envers la Chine a augmenté de 13,4 MM\$ entre 1995 et 2004⁵⁵, ce qui, en appliquant le modèle de Scott, équivaldrait à un manque à créer quelque 146 460 emplois au pays, en raison de ce déficit commercial. On constate alors que c'est essentiellement à ce niveau que l'intégration mondiale des économies peut avoir un impact majeur sur l'emploi. Il ne s'agit donc pas tant de freiner les délocalisations directes, mais de comprendre que c'est l'ensemble du processus de libéralisation de l'économie et de recours aux externalisations en production qui « coûte » le plus d'emplois à notre économie.

Avant de conclure la présente section, il reste à analyser rapidement un cas concret – celui de la firme Wal-Mart – afin de mieux comprendre le rôle des multinationales dans tout ce processus. Les recherches menées à l'*Economic Policy Institute* démontrent en effet que Wal-Mart, de par sa participation à la constitution du déficit commercial américain, est responsable d'un manque à gagner de plus de 200 000 emplois pour l'économie américaine en raison de ses achats massifs en Chine⁵⁶. Une fois ce chiffre ventilé dans l'ensemble de la chaîne Wal-Mart aux États-Unis, on découvre que chaque magasin Wal-Mart coûte en moyenne 77 emplois à l'économie américaine. Reporté sur les 241 succursales Wal-Mart et Sam's Club du Canada, ce chiffre nous permet d'affirmer que les importations chinoises de Wal-Mart coûtent 18 557 emplois à l'économie canadienne.

chapitre 4

Délocalisation et niveau de vie : risques et perspectives

Si les délocalisations ne touchent au final qu'une infime partie des emplois, est-il justifié de s'inquiéter du phénomène ? Dans cette section, notre attention portera sur les conséquences pratiques des délocalisations. Nous tâcherons d'estimer, au moyen de données générales et d'études de cas précis, comment l'intégration accélérée de l'économie canadienne, mais surtout québécoise, à l'économie mondiale comporte son lot de dangers pour le maintien des conditions de vie des travailleurs et travailleuses d'ici, ainsi que pour la prospérité de certaines régions. Pour mieux comprendre ces risques, une attention particulière sera portée aux développements du monde de l'emploi par secteur industriel et par région. L'évolution des salaires et des revenus des travailleurs et travailleuses sera également étudiée afin de vérifier si l'intégration accélérée de notre économie au marché mondial leur est profitable.

1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE DES RISQUES LIÉS AUX DÉLOCALISATIONS

Tout d'abord, il convient de brosser un portrait général des risques liés aux délocalisations. Pour bien appréhender le phénomène dans sa globalité, il est opportun de rappeler une mise en garde de l'OCDE :

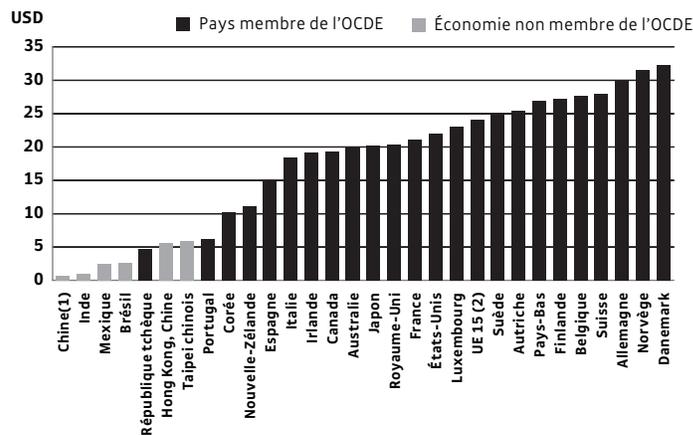
The absence of empirical evidence of large effects [of offshoring] in most of the studies conducted to date does not provide an indication that this will be the case in future periods. The internationalisation of production is continuing rapidly and shifting towards organisational forms that can be expected to have larger labour market effects on home countries⁵⁷.

Les changements rapides et continus qui sont imposés aux différentes économies locales et nationales ne peuvent encore être évalués avec justesse. Comme le font remarquer les chercheurs de l'OCDE, l'absence actuelle d'impacts majeurs des délocalisations sur l'emploi ne permet pas de présumer de l'avenir, d'autant plus que bon nombre des promesses traditionnellement attachées au discours pro-mondialisation sont restées lettre morte⁵⁸.

Il est cependant possible de noter cinq grandes catégories de risques liés aux délocalisations : la baisse des salaires réels de certaines catégories d'emploi, la détérioration des termes de l'échange, le possible affaiblissement de la capacité innovatrice des entreprises locales, la perte de recettes fiscales et des effets régionaux néfastes⁵⁹. Ces cinq types de conséquences négatives serviront de points de repère à notre travail d'évaluation des effets socio-économiques des délocalisations.

Le risque des baisses de salaires est certainement celui qui préoccupe le plus directement la majorité de la population. Si, dans un premier temps, ce risque concernait essentiellement les emplois à bas salaires et à faible taux de qualification – puisque les premiers produits à arriver sur nos marchés en provenance du « Sud » étaient d'abord des produits à faible valeur ajoutée –, cette tendance est en train de changer. Comme la formation de la main-d'œuvre s'améliore dans les pays à bas salaires, les emplois touchés par la concurrence de ces pays sont maintenant beaucoup plus diversifiés. Dans ce contexte, comment un ingénieur québécois peut-il arriver à concurrencer un ingénieur indien ou chinois sans se plier à de lourdes concessions salariales ? Le graphique 5⁶⁰ offre un portrait général de l'écart séparant les revenus moyens dans une trentaine de pays. Le fossé qu'on y remarque entre les pays émergents et les pays industrialisés soulève naturellement une première question : les travailleurs et travailleuses d'ici doivent-ils réellement entrer en concurrence avec des salariés qui vivent souvent dans la misère ; et s'ils le font, quelle possibilité ont-ils d'en sortir gagnants ? Le tableau 4⁶¹ détaille plus précisément l'écart séparant la rémunération de certains types d'emplois entre deux pays emblématiques de l'opposition entre pays émergents et pays industrialisés : l'Inde et les États-Unis.

GRAPHIQUE 5 : Coûts de main-d'œuvre horaires dans le secteur manufacturier, 2003



Les délocalisations d'emplois, considérées comme élément révélateur de la libéralisation de l'économie, peuvent également conduire à une détérioration des termes de l'échange sur les marchés internationaux. En faisant place aujourd'hui sur nos marchés aux produits importés à faible coût, les consommateurs et consommatrices d'ici gagnent à court terme en termes de pouvoir d'achat. Toutefois, il faut comprendre que le faible prix de ces produits aura pour conséquence de faire tendre vers le bas l'ensemble de la valeur d'échange des produits de gamme similaire. Ainsi, les producteurs et productrices d'ici devront ajuster leurs prix de vente aux prix des produits en provenance

des économies émergentes pour rester compétitifs et réussir à écouler leurs marchandises. Pour y arriver, ils devront soit avoir recours à la sous-traitance ou à la délocalisation, soit diminuer directement les salaires et les conditions de travail des employé-e-s d'ici. Nous sommes en face d'un mouvement de spirale descendante. Plus grande sera la part des produits chinois ou indiens dans notre consommation, plus grande sera la pression rapprochant nos conditions de vie de celles qui prévalent dans ces pays.

TABLEAU 4 : Salaire horaire dans quelques activités aux États-Unis et en Inde, en 2002-2003

Activités	Salaire horaire (en \$US)	
	Aux États-Unis	En Inde
Employé-e centre d'appel	12,57	1
Employé-e transcription et gestion de dossiers médicaux	13,17	1,50 à 2
Employé-e service de paie	15,17	1,50 à 2
Comptable	23,35	6 à 15
Analyste financier	33 à 35	6 à 15

Il existe un troisième risque général : l'affaiblissement éventuel de la capacité innovatrice propre aux entreprises des pays industrialisés. Ce point est évidemment à mettre en lien avec l'amélioration de la formation de la main-d'œuvre chinoise et indienne. Un des derniers « avantages » comparatifs des pays industrialisés sur les pays émergents est justement leur avance technologique. Sans parler d'exode de l'innovation, il est tout de même important de préciser que les budgets industriels de recherche tendent eux aussi à être délocalisés. Prenons l'exemple des filiales américaines en Chine. En 1994, ces filiales dépensaient au total 7 MM \$US en recherche et développement en Chine. En 2002, ce montant a explosé pour atteindre 646 MM \$US, soit plus de 92 fois plus que 8 ans auparavant⁶².

Bien entendu, les délocalisations entraînent également des pertes fiscales pour les États en cas de transferts des sociétés mères ou des quartiers généraux des multinationales, dans la mesure où une grande partie des bénéfices des groupes concernés sera transférée et taxée dans d'autres pays. Ajoutons à cela les pertes fiscales liées aux emplois délocalisés. Mais le coût le plus élevé pour les États, avant les pertes fiscales directes, est certainement la situation de concurrence où les place la libéralisation de l'économie. Pour attirer des investissements, tant nationaux qu'étrangers, les États doivent désormais fournir aux entreprises un environnement fiscal tou-

jours plus concurrentiel, c'est-à-dire moins contraignant et exigeant pour elles et leurs investisseurs. Ce qui signifie : diminution des impôts pour les entreprises et baisse des revenus de l'État. De ce fait, la marge de manœuvre budgétaire de l'État ne cesse de diminuer, réduisant le financement de ses missions sociales au profit de diverses subventions, crédits d'impôt et autres cadeaux fiscaux aux multinationales⁶³.

Les effets régionaux des délocalisations sont un dernier risque particulier abordé ici. La fermeture d'une usine et son déplacement à l'étranger peuvent n'avoir qu'un effet relativement faible au niveau national, mais entraîne des conséquences régionales très graves, notamment lorsque le chômage dans la région concernée est déjà élevé et que l'entreprise en question constituait le principal centre d'activité économique de la région. De même, certains secteurs étant plus touchés que d'autres, les répercussions sont particulièrement visibles lorsque l'économie régionale tient à un secteur industriel particulier. L'exemple de la fermeture des manufactures de Huntingdon est ici un cas emblématique des risques pour une économie régionale de l'intégration de sa principale industrie à une économie mondialisée.

2 DÉLOCALISATION ET MONDIALISATION AU QUÉBEC : IMPACTS SUR LES SALARIÉS ET SALARIÉES

Il est temps de déterminer si les délocalisations, au-delà des emplois gagnés ou perdus, nuisent à l'amélioration du niveau de vie des Québécois et Québécoises. Pour y arriver, nous nous intéresserons à l'impact des délocalisations sur les trois domaines suivants : a) certains secteurs industriels précis; b) certaines régions; et c) l'évolution générale des revenus de la population québécoise. Il s'agit en fait de déterminer de quelle manière les pressions pour flexibiliser le travail au nom de la compétitivité économique sont responsables d'une diminution relative du niveau de vie de la population québécoise, mais aussi d'une diminution de sa capacité à participer aux prises de décisions la concernant. Qu'il s'agisse d'un recul du pouvoir de régulation étatique ou d'un certain rabatement de la capacité d'intervention et d'influence des organisations syndicales, la conséquence est la même pour les travailleurs et travailleuses : se retrouver toujours plus isolés et désarmés face à leurs patrons et au capital mondial libéralisé.

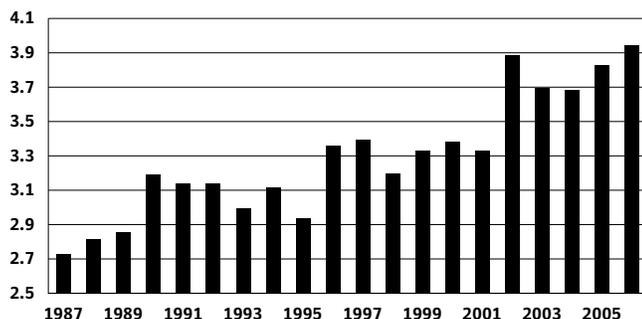
Avec la menace de délocalisations, ou plutôt cette mise en concurrence des États, des filiales d'entreprises et des salarié-e-s, on assiste à un véritable renversement du rapport des forces dans le monde du travail. La transformation du rapport entreprise-État est assez claire : la fonction de régulation économique de l'État cède progressivement la place à un rôle plus limité. L'État doit intervenir de moins en moins dans l'économie pour faire respecter une série de normes minimales, mais

Qu'il s'agisse d'un recul du pouvoir de régulation étatique ou d'un certain rabatement de la capacité d'intervention et d'influence des organisations syndicales, la conséquence est la même pour les travailleurs et travailleuses : se retrouver toujours plus isolés et désarmés face à leurs patrons et au capital mondial libéralisé.

doit augmenter ses interventions visant à attirer les investissements des firmes multinationales⁶⁴. Au niveau des relations entreprise-syndicat, on assiste à une transformation similaire : il ne s'agit plus d'améliorer les conditions de vie matérielle ou démocratique des membres, mais de rendre leur travail assez flexible pour attirer de nouveaux investissements et ainsi conserver des emplois⁶⁵.

Cette flexibilisation a des conséquences bien réelles, surtout au niveau de la sécurité d'emploi. D'abord, comme l'indique le graphique 6⁶⁶, la part des salarié-e-s qui occupent plus d'un emploi en 2005 est à son plus haut niveau depuis 1987. Même si cette proportion n'est pas encore bien élevée, on observe une nette progression du double emploi chez les salarié-e-s.

GRAPHIQUE 6 : Évolution de la part des travailleurs et travailleuses occupant plus d'un emploi 1987–2006



Ce constat gagne à être complété par celui de l'augmentation des emplois temporaires depuis la fin des années 1990. Ainsi, on observe depuis 1997 une augmentation de 11,5 % chez les travailleurs et travailleuses occupant un emploi temporaire, donc sans sécurité ni permanence⁶⁷. L'augmentation de ce type d'emplois dénote une nette précarisation du travail.

De plus, depuis le début des années 1990, période durant laquelle le Canada et le Québec se sont complètement convertis aux règles de l'économie de marché néolibérale, la part de l'emploi à temps partiel n'a cessé d'augmenter par rapport au taux d'emploi total. En 2006, la part de l'emploi à temps partiel en regard de l'emploi total a cru de 25 % comparativement à son niveau de 1990 et ne montre aucun signe de stabilisation ou de diminution, bien au contraire⁶⁸. On peut ajouter à cela que le nombre absolu des emplois à temps plein est en forte régression chez les salarié-e-s ayant le moins de scolarisation, avec un recul de 129 000 emplois depuis l'an 2000⁶⁹.

Le tableau général des 10 ou 15 dernières années est donc plutôt inquiétant. Plus s'accroît l'intégration de l'économie québécoise à l'économie mondiale, plus se généralisent le double emploi, le travail précaire et le travail à temps partiel. Sans tirer des conclusions précipitées, il semble que la mondialisation, pour l'économie québécoise, soit moins un facteur de prospérité que de déstructuration du monde de l'emploi.

Le cas récent des employé-e-s de Bombardier à Mirabel représente bien toute la complexité de cette situation. La mondialisation, en plus de pousser le monde de l'emploi vers une flexibilisation du travail au profit de la libéralisation des capitaux, transforme profondément le rapport traditionnel syndicat-employeur. Le cas de l'usine Bombardier est révélateur : le syndicat a un objectif, conserver les emplois de ses membres ; l'entreprise en a un autre, flexibiliser sa production. Si, par le passé, ces deux objectifs auraient été jugés incompatibles, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Dans le contexte de la mondialisation, la « liberté » des flux de capitaux et des investissements permet à l'entreprise d'exercer une pression accrue sur ses employé-e-s. Les États sont mis en compétition pour ce qui est de fournir aux firmes multinationales un environnement propice à l'investissement ; les filiales de ces mêmes multinationales sont également amenées à se concurrencer afin d'attirer vers elles les nouveaux capitaux de l'entreprise ; et, au bas de cette échelle de la concurrence, les employé-e-s doivent tout faire pour devenir une main-d'œuvre à meilleur marché afin de conserver leurs emplois. Ainsi, pour attirer les investissements de l'entreprise vers l'usine de Mirabel, le syndicat ne s'est pas placé dans un rapport de négociation avec l'entreprise – un rapport conflictuel –, mais bien dans un rapport de compétition pour l'investissement avec les employé-e-s de l'usine Bombardier de Kansas City. Il s'agissait, pour le syndicat, de devenir l'option d'investissement la plus rentable pour l'entreprise. Pour gagner à ce jeu, il faut toujours tendre à devenir l'option à meilleur marché, donc faire des concessions sur les salaires, les conditions de travail et la sécurité d'emploi. Anciens partenaires syndicaux, les ouvriers et ouvrières de Kansas City sont devenus les adversaires de ceux de Mirabel dans une joute que seul le patronat peut remporter.

Un second exemple permet également de constater la profondeur des transformations qui remodelent le monde du travail. Cette fois, il nous vient entièrement des États-Unis. Jadis occupée par différentes cultures agro-industrielles, l'économie du Sud des États-Unis est en pleine redéfinition. Il y a même explosion de l'industrie automobile dans cette région, avec plus de 60 000 emplois créés en 20 ans⁷⁰. Comment expliquer cette forte augmentation d'emplois traditionnellement réservés à la région des Grands Lacs ? Michael C. Randle, éditeur de la revue *Southern Business and Development*, répond : « Ici, les constructeurs ne sont pas limités par des conventions collectives. De plus, les salaires sont environ deux fois plus bas que ceux pratiqués dans le Nord, et nous pouvons former la main-d'œuvre en fonction des besoins des constructeurs⁷¹. » S'ajoutent à cela de généreuses subventions, des crédits d'impôt alléchants et des programmes de formation axés sur les priorités de l'industrie. C'est encore une preuve de l'exacerbation du jeu de la concurrence en ce début de 21^e siècle : les entreprises sont en compétition pour l'obtention de parts de marché et de bons rendements pour leurs actionnaires. Dans

ce contexte, les individus et les États occupent de plus en plus un rôle de faire-valoir, limité à plaire aux éventuels investisseurs.

Ces deux exemples éclairent la direction que prend actuellement le monde du travail et la disparition apparente des occasions de résistance à ces changements. L'objectif poursuivi par les firmes multinationales et par les idéologues du néolibéralisme est de diminuer les coûts de production par des baisses salariales, une augmentation du travail précaire et une flexibilité organisationnelle accrue en favorisant non seulement la concurrence entre les firmes, mais surtout entre leurs employé-e-s. Dans ce décor, l'État est également réduit à un rôle de strict pourvoyeur d'aides fiscales aux entreprises et délaisse graduellement toute référence à ses missions de redistribution de la richesse.

3 DÉLOCALISATION ET MONDIALISATION : IMPACTS DIFFÉRENCIÉS SELON LES SECTEURS INDUSTRIELS

Il importe de bien cerner comment l'intégration économique mondiale peut se répercuter sur différents secteurs de l'économie et sur le marché du travail québécois. Déjà, le Québec économique est essentiellement mené par le domaine des services, puisque 74 % des emplois de la province sont générés par ce secteur, contre seulement 24 % par le secteur de la production de biens⁷².

De manière générale, on constate un certain ralentissement de la création d'emplois. En 2006, 48 100 nouveaux postes sont apparus, pour une augmentation de 1,3 % de l'emploi.⁷³ Bien que toujours positive, la création d'emplois n'arrive plus à soutenir le rythme du début des années 2000, puisqu'entre 2000 et 2006, elle se chiffrait en moyenne à 1,7 %. Il ne faut toutefois pas croire que le taux d'emploi augmente avec la création de ces nouveaux postes, puisque la courbe de création d'emplois suit pour l'essentiel la courbe de croissance de la population active. De plus, les pronostics pour l'avenir, sans être catastrophiques, ne sont pas reluisants. Si depuis maintenant 10 ans, le nombre d'emplois s'est accru de 636 000, on prévoit pour les 10 prochaines années un ralentissement important de cette croissance. Ainsi, de 2007 à 2016, il est prévu que l'économie québécoise ne réussira à créer qu'environ 339 000 emplois, soit une diminution de 46,7 % par rapport à la période précédente⁷⁴.

Ceci étant dit, voyons les impacts différenciés qu'ont au niveau de l'emploi les délocalisations liées à la mondialisation, ventilées par secteur industriel. Si 48 100 nouveaux postes ont été créés en 2006, c'est entièrement en raison de la croissance de l'emploi dans le domaine des services. En effet, ce secteur de l'économie québécoise a créé 73 000 emplois au cours de l'année de référence⁷⁵. On voit donc que les délocalisations touchant le secteur des services ne sont pas nécessairement synonymes de déclin de l'emploi. Néanmoins, certains bémols s'imposent. Les

L'objectif poursuivi par les firmes multinationales et par les idéologues du néolibéralisme est de diminuer les coûts de production par des baisses salariales, une augmentation du travail précaire et une flexibilité organisationnelle accrue en favorisant non seulement la concurrence entre les firmes, mais surtout entre leurs employé-e-s.

emplois créés ne sont pas automatiquement des emplois de qualité, tant au niveau du salaire que des conditions de travail. Le travail atypique tend à s'imposer comme la norme, ainsi que le recours aux contractuel-le-s ou l'embauche à temps partiel. D'abord, comme le mentionne un rapport de l'OCDE, rien n'indique que l'absence d'impacts immédiats des délocalisations

sur l'emploi dans le domaine des services est garante de l'avenir. De plus, la concurrence créée dans ce secteur entre les salarié-e-s du Québec et leurs homologues de Chine ou d'Inde ne pourra faire autrement que d'avoir un impact négatif sur le plan de la rémunération. Pressions pour la flexibilisation du travail et diminution des salaires, voilà en fait ce qu'il est possible d'entrevoir pour l'avenir dans l'industrie des services.

Si les résultats des délocalisations et de la mondialisation ne sont pas encore clairement quantifiables dans le secteur des services, il en va tout autrement pour le secteur de la fabrication de biens. Ce secteur a continué de subir les contrecoups de la conjoncture économique mondiale : 35 000 emplois ont été perdus en 2006 dans la fabrication, soit une baisse de 5,6 %⁷⁶. Il s'agit d'un deuxième recul consécutif pour ce secteur, puisqu'en 2005, il avait déjà subi une chute de l'emploi de 2,3 %. Ces statistiques démontrent que, malgré les projections théoriques qui incluent une large part des emplois de service dans les emplois menacés par les délocalisations, ces dernières touchent toujours davantage le domaine manufacturier.

On peut reconnaître un rapport entre ces pertes d'emplois et les délocalisations ou la mondialisation. Même s'il serait simpliste d'attribuer la totalité de ces pertes aux délocalisations, puisqu'il a été démontré plus haut que les délocalisations directes ne touchent finalement qu'un très petit nombre d'emplois, il est intéressant de situer ce phénomène dans un processus beaucoup plus large. Des emplois se perdent ici parce que plusieurs entreprises ne peuvent plus soutenir la concurrence de la Chine ou de l'Inde, ou encore parce qu'une bonne part des nouveaux investissements dans le domaine se font directement dans ces pays⁷⁷.

Il faut également comprendre que le secteur de la fabrication n'est pas monolithique. Par exemple, il a été vu que la production de biens comptait pour 24 % de l'emploi total. À y regarder de plus près, on constate que le secteur manufacturier, sous-secteur de la fabrication de biens, compte pour 15,4 % de l'ensemble des emplois au Québec. Cette donnée est révélatrice lorsqu'on la met en relation avec celle de 23,2 % de l'emploi total qu'occupait le secteur manufacturier il y a 30 ans⁷⁸. Autre révélation : le déclin du domaine manufacturier a débuté, à peu de choses près, en même temps que l'implantation du néolibéralisme dans les pays occidentaux. Bien entendu, le démantèlement

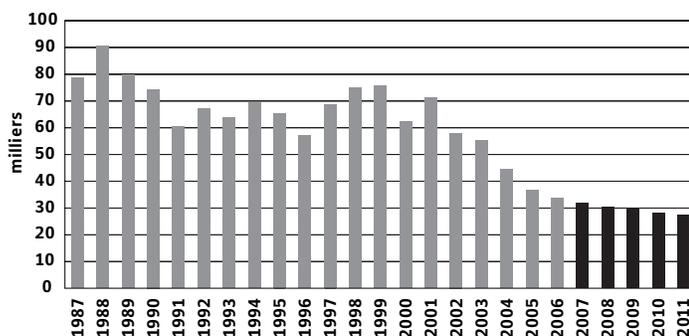
entre 1994 et 2005 du système de quotas issu de l'accord multi-fibre n'est pas étranger à ce déclin de l'emploi manufacturier – plus particulièrement dans le textile –, puisque le marché des pays développés s'est graduellement ouvert aux produits en provenance des pays émergents.

Pour revenir à une étude plus directe des données, on remarque également que les sous-branches du secteur manufacturier ne répondent pas toutes de la même manière au nouveau contexte mondial. Ainsi, même si le textile, le vêtement, l'industrie du papier et l'impression n'assurent que 20 % de l'emploi dans le secteur de la fabrication, ces sous-branches ont subi 53 % des mises à pied⁷⁹. Le plus alarmant, c'est que rien n'indique que cette tendance ira en s'inversant si on laisse les choses suivre leur cours. Il est estimé que, d'ici 2016, le secteur manufacturier perdra jusqu'à 52 000 emplois supplémentaires, soit une baisse de 8,2 % par rapport à la situation actuelle⁸⁰.

Pour mieux saisir les profondes transformations que connaît le secteur manufacturier, il importe d'analyser les perspectives d'avenir de quatre sous-secteurs distincts : le textile, le vêtement, le papier et la fabrication de meubles. Au niveau du textile, deux périodes distinctes peuvent être dégagées. De 1987 à 1998, cette branche de l'industrie manufacturière a perdu 18 % de ses emplois, avant de voir cette baisse s'accroître entre 1998 et 2006, avec une perte de 40 % des emplois restants⁸¹. Si, en 1987, l'industrie du textile employait 35 000 personnes au Québec, aujourd'hui, ce ne sont plus que 16 000 individus qui gagnent leur vie dans ce secteur. Ajoutons à ce constat que, selon les projections d'Emploi-Québec, 2000 emplois supplémentaires seront abolis dans le textile d'ici 2011⁸².

En ce qui concerne le secteur du vêtement et du cuir, cette industrie a perdu entre 1999 et 2006 une grande part de son importance, en voyant chuter ses effectifs de 55 %, soit une perte nette de 42 000 emplois⁸³. Comme dans le cas de l'industrie du textile, la chute n'est pas encore terminée pour ce secteur du monde manufacturier puisque, comme l'indique le graphique 7⁸⁴, 6000 emplois supplémentaires devraient être perdus d'ici 2011.

GRAPHIQUE 7 : Emplois dans la fabrication de vêtements et de produits en cuir 1987–2011



Les tendances observées dans le monde du textile et dans celui du vêtement montrent nettement que les pertes d'emplois dans ces secteurs ne sont ni récentes, ni un phénomène marginal. Bien entendu, certaines de ces pertes sont attribuables aux délocalisations, mais le nœud du problème semble résider davantage dans le processus plus vaste de la mondialisation et de la libéralisation économique. En effet, on assiste, à mesure que s'accroît l'intégration économique mondiale, à une certaine décroissance parallèle des secteurs les plus touchés par cette intégration. Si certains y voient une occasion pour le Québec de moderniser son économie et de se tailler une place de leader dans le marché compétitif international, il semble plus réaliste de comprendre ce phénomène comme une lente dégradation de secteurs qui répondaient aux besoins d'emploi d'une large part de la population, surtout parmi les personnes les moins scolarisées. On constate ici un problème qui surgit chaque fois où le capitalisme connaît une nouvelle phase d'évolution : une génération de travailleurs et travailleuses est abandonnée, au nom du développement.

Un autre exemple de ce développement qui produit des laissés-pour-compte se trouve dans l'industrie du papier. Une hausse de la valeur des exportations de ce secteur entre 2003 et 2006 n'a pas empêché le niveau d'emploi d'atteindre son plus bas niveau depuis 2002, avec un total de 34 000 emplois⁸⁵. L'exemple de l'usine Papiers Stadacona à Québec est probant, en ce sens que les investissements de modernisation qui ont multiplié la capacité productive de l'entreprise lui ont permis, à terme, de remercer quelque 550 de ses 1200 employé-e-s. L'industrie du meuble n'est pas en reste, la tendance y étant à la réduction de son personnel au profit de la sous-traitance en Chine. Ainsi, Shermag a réduit de moitié ses effectifs depuis 2005 au Québec et au Nouveau-Brunswick avec la fermeture de sept usines. Parallèlement, l'entreprise augmentait la part de sa production asiatique, qui devrait dépasser 50 % de sa production totale dans les années à venir⁸⁶.

Cette brève revue de la situation par secteurs économiques indique bien que la mondialisation ne fait pas que des heureux. On assiste même à la création d'un marché de l'emploi à deux vitesses.

4 IMPACTS RÉGIONAUX : CONTEXTE GÉNÉRAL

Si, comme il a été vu précédemment, on ne peut dire que les impacts des délocalisations soient très prononcés au niveau de l'emploi global, il demeure tout de même intéressant d'étudier les conséquences de ce phénomène en région. D'entrée de jeu, on peut constater l'ampleur des problématiques régionales, du fait que, d'ici 2011, 9 des 17 régions administratives du Québec connaîtront une croissance annuelle moyenne de l'emploi inférieure à 1 %, ce qui montre bien les difficultés existantes puisque l'emploi croîtra moins rapidement que la population⁸⁷. De plus, trois régions – soit la Mauricie, Lanaudière et la Côte-Nord–Nord-du-Québec – verront leur taux de chômage augmenter

durant la même période, et ce, malgré les départs à la retraite de nombreux travailleurs et travailleuses⁸⁸.

On entend souvent dire que le principal défi auquel font face nos régions est celui du déclin démographique. Même si ce problème est, dans certains cas, réellement préoccupant, puisque 6 des 17 régions administratives québécoises ont connu une croissance démographique négative entre 1997 et 2007⁸⁹, faire de cette problématique l'objet central de nos réflexions équivaldrait à laisser de côté les causes de ce déclin. L'attraction des centres urbains au détriment des régions ressources n'est ni un phénomène nouveau, ni un fait résultant d'une évolution naturelle des économies régionales. Nous l'avons vu, l'économie québécoise devient de plus en plus une économie orientée vers le secteur des services. Il est normal alors que l'économie des régions, supportée avant tout par les secteurs de l'agriculture, de la fabrication et des ressources naturelles, ait de la difficulté à demeurer à flot, vu l'usure de ces rôles traditionnels.

Dans ces conditions, arguer des « problèmes démographiques » de certaines régions pour accélérer leur soumission aux contraintes du marché mondial apparaît un pari bien risqué. En fait, on assiste ici à une confusion où le symptôme est tenu pour la maladie. S'il y a crise démographique, c'est essentiellement en raison de l'abandon économique des régions québécoises, qui ne peuvent plus concurrencer la main-d'œuvre à bon marché des pays à bas salaires ou les ressources naturelles plus « accessibles » dans ces pays en raison de normes environnementales moins sévères ou inexistantes.

Si l'on constate que le problème majeur de nos régions est moins lié à leur conjoncture particulière qu'à leur intégration au système économique global – où elles ne sont qu'un bassin de ressources humaines et naturelles à exploiter –, il serait tout de même aberrant de ne pouvoir conseiller aux populations concernées que de s'adapter aux règles de ce système, sans aucun autre horizon. Devenir compétitif sur le marché international peut certes permettre de sauver des emplois à court terme, ce qui constitue un objectif plus que louable, mais ne pourra régler la question de la dépendance des régions ressources vis-à-vis du monde extérieur.

Si l'on constate que le problème majeur de nos régions est moins lié à leur conjoncture particulière qu'à leur intégration au système économique global – où elles ne sont qu'un bassin de ressources humaines et naturelles à exploiter –, il serait tout de même aberrant de ne pouvoir conseiller aux populations concernées que de s'adapter aux règles de ce système, sans aucun autre horizon. Devenir compétitif sur le marché international peut certes permettre de sauver des emplois à court terme, ce qui constitue un objectif plus que louable, mais ne pourra régler la question de la dépendance des régions ressources vis-à-vis du monde extérieur.

Avant d'amorcer une étude plus pointue des impacts de la mondialisation sur les économies régionales dans le domaine de la fabrication, il convient d'explorer un dernier aspect d'ordre plus général : la dépendance de régions entières ou de municipalités face à une seule entreprise. De telles situations octroient à ladite entreprise un poids démesuré dans l'économie de la région et soumettent à sa volonté non seulement les pouvoirs publics, mais bien souvent les intérêts et les décisions des travailleurs et travailleuses. Il ne manque pas d'exemples

de telles situations : fermeture des usines de textile de Huntingdon, pressions imposées par Bombardier à ses employé-e-s en échange de l'octroi de la CSeries à Mirabel, après négociations entre les salarié-e-s d'Olymel et la partie patronale, etc. Dans chacun de ces cas apparaît une constante : la question des emplois directement touchés est largement dépassée par l'importance de ces emplois pour la région et pour le maintien d'emplois connexes.

Examinons un exemple pour bien ancrer cet argument. En 2001, l'entreprise Fruit of the Loom décide de fermer son usine de Trois-Rivières, limogeant ainsi 650 travailleuses de l'industrie du vêtement⁹⁰. Au-delà du drame vécu par ces personnes, qui jusqu'alors réussissaient à gagner entre 10 et 14 \$ l'heure, il faut parler de l'impact sur la région pour bien cerner l'importance de cette fermeture. Par ce geste de la direction de Fruit of the Loom, c'est plus de 40 % de la main-d'œuvre de l'industrie du vêtement de la Mauricie qui était mise à pied d'un seul coup. Dans de telles circonstances, l'irruption massive de ces nouvelles demandeuses d'emploi dans la région ne pouvait que tirer vers le bas les salaires de l'ensemble des salarié-e-s du secteur.

Ajoutons à cela que l'effet dévastateur du départ d'un acteur important dans l'économie d'une région peut se décliner de plusieurs façons. Pensons aux emplois connexes, soutenus par les dépenses de consommation des travailleurs et travailleuses des usines-clés, ou encore aux différents sous-traitants dont l'activité dépend souvent d'un grand client. C'est dire que les impacts sur l'emploi dépassent largement le strict nombre de ceux sacrifiés par une fermeture. Voilà pourquoi cette question est présentée ici, en tâchant de faire droit à toute sa complexité. Il faut comprendre que l'emploi en région est un phénomène qui dépasse de beaucoup les frontières régionales : pour bien le comprendre, il faut le situer dans un contexte mondial.

Quel est ce contexte ? Sans revenir sur tout ce qui a été dit jusqu'à présent, il est possible de retenir trois aspects ayant beaucoup d'influence sur les perspectives des régions :

- D'abord, en règle générale, on constate une augmentation de l'interdépendance internationale des économies locales, en lien avec une libéralisation accrue des échanges – et donc des capitaux – au détriment des réglementations nationales et des besoins locaux.
- Ensuite, cette interdépendance accrue doit également être liée à une détérioration constante du solde du commerce extérieur québécois et canadien, ce qui nous place dans une posture où il faut compter de plus en plus sur les importations pour combler notre consommation et maximiser notre production.

Si l'on constate que le problème majeur de nos régions est moins lié à leur conjoncture particulière qu'à leur intégration au système économique global [...], il serait tout de même aberrant de ne pouvoir conseiller aux populations concernées que de s'adapter aux règles de ce système, sans aucun autre horizon.

- Finalement, on assiste à une augmentation de l'importance de la production des services en regard de celle de la fabrication de biens, ce qui marque l'adhésion générale de notre société aux nouvelles règles de l'économie et au nouveau partage de la production mondiale qui en découle⁹¹.

Tous ces aspects ont pour points communs de marginaliser l'importance des économies régionales, de renforcer leur dépendance aux fluctuations de l'économie mondiale et de lier davantage leur développement à la volonté de quelques multinationales.

5 IMPACTS RÉGIONAUX : TENDANCES DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ET CELLE DE LA FABRICATION DE BIENS

Le secteur de la fabrication est le plus sévèrement touché par les délocalisations et par les pertes d'emplois dues à la concurrence des pays à bas salaires. Pour démontrer de quelle manière, dans l'ensemble que forme l'économie québécoise, les économies régionales sont encore plus affectées par cette réalité, il est intéressant d'étudier l'évolution de l'emploi et de la production de certains secteurs dans les régions québécoises.

Pour ce qui est de l'emploi, voyons d'abord deux secteurs que l'on dit gravement touchés en région. Tout le monde a entendu parler, au cours des dernières années, des difficultés que connaissent les entreprises qui œuvrent dans le domaine de la foresterie ou de la fabrication de biens en région. Tentons ici de vérifier ces faits afin d'en tirer les conclusions appropriées.

Dans le domaine de la foresterie, un premier constat saute aux yeux : entre 2003 et 2007, 6 des 17 régions administratives du Québec ont subi de lourdes pertes d'emplois. Le tableau 5⁹² dresse un portrait de la situation de ces six régions.

TABLEAU 5 : Évolution de l'emploi dans l'industrie forestière de six régions administratives québécoises entre 2003 et 2007

Régions	Nombre d'emplois en 2003	Nombre d'emplois en 2007	Pertes d'emplois entre 2003 et 2007	Variation (en %)
Bas-St-Laurent	4600	3300	1300	- 28,3
Saguenay-Lac-St-Jean	4700	4300	400	- 8,5
Capitale-Nationale	2200	1600	600	- 27,3
Chaudière-Appalaches	3600	1600	2000	- 55,6
Montréal	1900	...	1900	- 100
Centre-du-Québec	1600	...	1600	- 100
Total	18 600	10 800	7800	- 41,9

Ces données nous aident à préciser certains de nos postulats de base. D'abord, la délocalisation d'entreprises n'est pas le principal facteur explicatif des pertes d'emplois, puisque celles-ci

sont à comprendre en regard de l'évolution des marchés internationaux. Dans cette optique, même la mise en place de politiques protectionnistes ne pourrait suffire à freiner les pertes d'emplois, ces dernières étant entraînées par un mouvement de fond qui arrime le niveau d'emplois au niveau toujours fluctuant et arbitraire des investissements privés. La course à l'ajustement aux besoins du marché dans ce secteur semble alors une épreuve perdue d'avance, vu les pressions énormes soumettant le marché du travail à de brusques mouvements de capitaux.

Le même type de constat s'impose dans le secteur de la fabrication de biens, qui englobe l'industrie manufacturière. Dans ce domaine de l'économie, ce n'est plus 6 régions sur 17 qui affichent depuis 2003 un bilan négatif au niveau de l'emploi, mais bien 12. Le tableau 6⁹³ démontre qu'en ce qui concerne le secteur de la fabrication, c'est l'ensemble du Québec qui est pris à la gorge par les pressions de la libéralisation économique, puisqu'à l'échelle de la province, ce sont 93 100 emplois qui ont été perdus dans ce secteur entre 2003 et 2007.

TABLEAU 6 : Évolution de l'emploi dans l'industrie de la fabrication de biens de 12 régions administratives québécoises entre 2003 et 2007

Régions	Nombre d'emplois en 2003	Nombre d'emplois en 2007	Pertes d'emplois entre 2003 et 2007	Variation (en %)
Mauricie	25 600	21 800	3800	- 14,8 %
Estrie	43 100	28 300	14 800	- 34,3 %
Montréal	138 000	118 900	19 100	- 13,8 %
Abitibi-Témiscamingue	6600	6000	600	- 9 %
Côte-Nord	9100	7300	1800	- 19,8 %
Nord-du-Québec	9100	7300	1800	- 19,8 %
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	3200	2500	700	- 21,9 %
Chaudières-Appalaches	53 800	45 400	8400	- 15,6 %
Lanaudière	40 700	32 800	7900	- 19,4 %
Laurentides	39 800	28 900	10 900	- 27,4 %
Montréal	138 100	116 300	21 800	- 15,8 %
Centre-du-Québec	32 200	30 700	1500	- 4,7 %
Total	539 300	446 200	93 100	- 17,3 %

En se remémorant les diverses évaluations des emplois perdus en raison des délocalisations, soit entre 4900 et 7175, il est très clair que la majorité des pertes d'emplois du secteur de la

fabrication de biens, tout comme celles de l'ensemble des autres secteurs, ne peuvent s'expliquer uniquement par ce facteur. Les pressions exercées par l'intégration des économies locales à l'économie mondiale semblent être un élément heuristique beaucoup plus riche pour comprendre ces pertes d'emplois, d'autant plus que la diminution de l'emploi dans ces secteurs ne s'accompagne pas toujours d'une diminution de la production. Au contraire, elle se traduit souvent, pour les employé-e-s, par une augmentation de la charge de travail et une flexibilisation des horaires, sans contrepartie salariale.

Dans ce contexte, on observe également une augmentation de l'emploi à temps partiel. Le tableau 7⁹⁴, qui indique l'augmentation de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total de sept régions québécoises, révèle que le recours accru à ce type d'emplois n'est pas un phénomène isolé ou marginal, mais bien une tendance qui tend à prendre de plus en plus d'ampleur.

TABEAU 7 : Évolution de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total dans certaines régions administratives québécoises de 2003 à 2007

Régions	Part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total en 2003 (en %)	Part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total en 2007 (en %)
Bas-St-Laurent	19,1	19,9
Estrie	19,1	20,3
Côte-Nord	15,5	19,4
Nord-du-Québec	15,5	19,4
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	17,9	18,6
Chaudière-Appalaches	17,6	18,8
Centre-du-Québec	16,2	18,0

Trois autres régions québécoises ont connu des hausses de l'emploi à temps partiel⁹⁵. Mises ensemble, c'est donc 10 régions sur 17 qui ont subi une hausse du travail à temps partiel depuis 2003, ce qui renforce notre postulat d'origine désignant la flexibilisation du travail comme l'une des grandes conséquences de l'intégration économique mondiale.

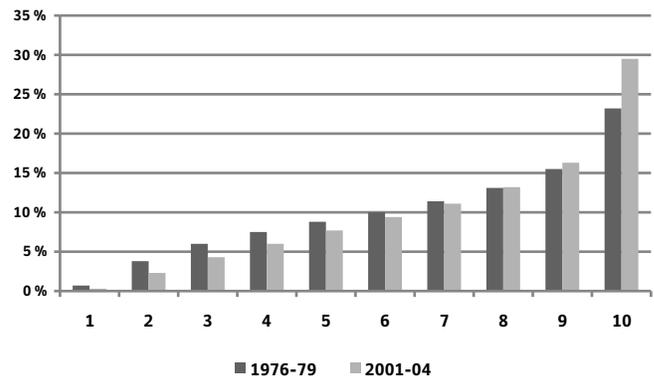
Les impacts sur les régions québécoises des délocalisations et de la mondialisation sont donc multiples : pertes d'emplois dans des secteurs traditionnels, conséquences négatives sur l'emploi général, accentuation de la dépendance économique des régions ressources, flexibilisation du travail, etc. La question environnementale ne peut être abordée faute de temps. Toutefois, il serait intéressant, dans une analyse à venir, d'explorer cet aspect pour voir comment le développement régional, laissé entre les mains de firmes multinationales, peut tourner à la catastrophe⁹⁶.

6 LE QUÉBEC ET LA MONDIALISATION : QUELQUES GAGNANTS ET PLUSIEURS PERDANTS

Un test fort simple peut être proposé sur la base des données disponibles : si la mondialisation ne réussit même pas à combler l'écart entre riches et pauvres dans les pays au sommet de la hiérarchie économique mondiale, comment peut-on croire qu'elle y arrivera au plan international ? Nous examinerons donc l'effet de la mondialisation sur l'écart entre riches et pauvres au Canada et au Québec.

D'abord, un bref survol de la situation canadienne s'impose, afin de bien voir quelle catégorie sociale arrive à tirer profit de la mondialisation. Une étude récente du *Canadian Center for Policy Alternatives* (CCPA) révèle que l'écart entre riches et pauvres s'accroît au Canada. Seules les familles appartenant au plus riche décile (10 %) ont réussi à augmenter substantiellement leur part de revenu dans les revenus totaux depuis le milieu des années 1970, tel qu'indiqué par le graphique 8⁹⁷.

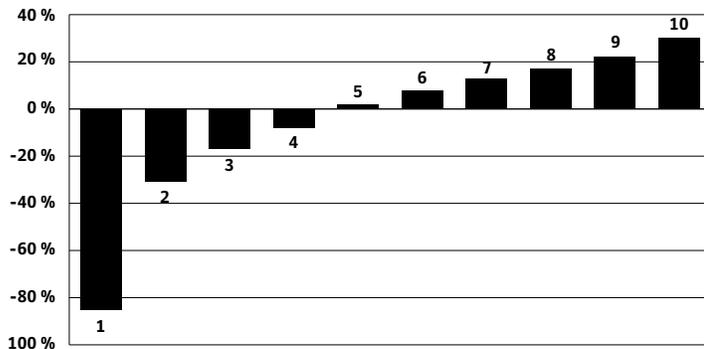
GRAPHIQUE 8 : Augmentation des parts de revenus dans les revenus totaux, par décile, familles avec enfants, Canada (1976-1979 comparées à 2001-2004, moyennes)



Cette augmentation de la part des plus fortunés dans les revenus totaux s'explique par l'augmentation des gains de marché réalisés par ces derniers et par une diminution de ces mêmes gains pour les moins nantis. Le graphique 9⁹⁸ établit sans équivoque que les 30 dernières années ont été marquées par une réduction des gains dus au marché pour 40 % de la population canadienne⁹⁹.

On y voit que la croissance économique des dernières années, générée par une augmentation du commerce mondial, ne se transforme pas en prospérité pour tous et toutes, puisqu'une bonne part de la richesse ainsi produite est accaparée au sommet de la pyramide sociale. Cela est d'autant plus vrai que l'on remarque une augmentation du temps consacré au travail par la majorité de la population, sans que cela ne se traduise par une augmentation proportionnelle de revenus. Ainsi, 70 % de la population canadienne a vu son nombre de semaines travaillées augmenter – une augmentation variant entre 7 et 21 % – plus rapidement que ses revenus depuis 1976¹⁰⁰.

GRAPHIQUE 9 : Changement de pourcentage du gain annuel médian, comparaison entre 1976-1979 et 2001-2004, par décile, familles avec enfants, Canada



On ne saurait donc affirmer que l'augmentation du commerce mondial due à la mondialisation se traduit directement en augmentation de revenus pour tous et toutes. On assiste plutôt à l'effet inverse : alors que, dans la période 1976-1979, une famille canadienne appartenant au 10 % les plus riches gagnait 31 fois plus qu'une famille appartenant au 10 % les plus pauvres, ce ratio est passé à 82 durant la période 2001-2004¹⁰¹. La mondialisation, loin d'entraîner une prospérité menant à l'élimination de la pauvreté, semble plutôt avoir l'effet exactement inverse : une prospérité porteuse d'inégalité.

Ce qui vient d'être avancé pour le Canada s'observe également pour le Québec. Tandis que les gains d'emplois, en dollars constants, des 70 % les plus pauvres de la population ont diminué, ces mêmes gains ont augmenté pour les 30 % les plus riches¹⁰². Ainsi, si les gains d'emplois moyens ont subi une baisse de 8 % entre 1994 et 2005 au Québec, ces mêmes gains ont connu une croissance supérieure à 12 % chez les 10 % les plus riches. Voilà encore des exemples d'une croissance économique qui vient aggraver l'inégalité.

Les quelques données qui précèdent permettent de constater l'existence d'un fossé de plus en plus large entre riches et pauvres dans nos sociétés. Puisque ce fossé tend à croître ces dernières années, à mesure que le Québec et le Canada s'embarquent corps et âme dans la mondialisation, il faut se demander si cette voie choisie par nos gouvernements ne mène pas la population canadienne et québécoise dans une impasse.

chapitre 5

Délocalisations d'emplois : quelques pistes à étudier

Même si, comme il a été démontré dans cette étude, les délocalisations d'emplois ne sont pas encore un phénomène qui touche directement beaucoup de travailleurs et travailleuses, il demeure que la menace de délocalisations et, plus largement, le contexte de la mondialisation néolibérale soulèvent l'impérieuse nécessité de penser des alternatives ou des moyens d'action pour résister à ces tendances, qui font passer systématiquement le profit avant les personnes. Il existe déjà toute une série de programmes et d'instruments qui visent à limiter les pertes d'emplois et à « accompagner » les salarié-e-s dans leur reclassement. Sans entrer dans les détails de ces programmes, on constate à leur analyse qu'ils ont tous comme trait commun d'aborder le développement de la mondialisation avec un certain fatalisme : l'unique solution proposée aux travailleurs et travailleuses du Québec serait de se soumettre aux ajustements qu'impose la libéralisation du capital transnational, afin de rester compétitifs dans le cadre qu'elle impose.

L'exemple d'Emploi-Québec s'inscrit directement dans cette optique. Pour prémunir le marché du travail d'ici contre la concurrence chinoise et indienne, l'agence québécoise propose des programmes ayant un double objectif : améliorer la productivité de la main-d'œuvre québécoise et reclasser les personnes affectées par les pertes d'emplois¹⁰³. Au lieu d'analyser la situation de manière critique en évaluant les causes de la mise en concurrence des travailleurs et travailleuses d'ici et d'ailleurs, l'agence invite plutôt la population québécoise à se lancer tête baissée dans le processus de flexibilisation du travail et d'arrimage de la société aux besoins du capital mondial.

Un rapide tour d'horizon permet tout de même de constater que certains États ont tenté de mettre en place un minimum de réglementation visant à limiter l'influence négative de la concurrence internationale sur l'emploi. Les États-Unis, pourtant souvent dépeints comme les plus grands partisans du libre-échange, ont instauré au niveau de certains États fédérés plusieurs lois visant à protéger les emplois américains contre les risques de délocalisations. De 2003 à 2005, pas moins de 224 projets de loi ont été déposés dans 40 États différents¹⁰⁴. Pour donner une idée du type d'action législative mis de l'avant aux États-Unis, voici les dispositions principales de ces lois anti-délocalisations¹⁰⁵ :

- 12 % imposent la divulgation de l'emplacement géographique d'un centre d'appels. L'Alabama, la Floride, le Kansas, le Mississippi et le New Jersey sont quelques-uns des États ayant mis en place ce type de législation.
- 13 % imposent des restrictions à l'envoi de données outremer. Les États sensibles à cet enjeu sont, entre

autres, l'Arizona, le Colorado, le Connecticut, l'Illinois et le Minnesota.

- 6 % limitent l'accès aux programmes publics d'aide pour les entreprises qui délocalisent des emplois. Moins fréquent, ce type de législation se retrouve tout de même dans plusieurs États, dont Hawaï, l'Iowa, New York, l'Ohio et la Virginie occidentale.
- 5 % imposent aux firmes de prévenir le gouvernement avant de délocaliser des emplois. Un nombre assez restreint d'États ont recours à cet outil pour limiter les délocalisations. Parmi eux, nommons le New Hampshire, Washington et la Californie.
- 52 % redéfinissent les règles d'approvisionnement public pour y limiter l'accès des firmes qui effectueraient ces contrats publics à partir de l'étranger. C'est de loin le recours légal le plus utilisé pour contrer la délocalisation d'emplois. On retrouve ce type de dispositions législatives en Caroline du Nord et du Sud, au Colorado, en Géorgie, en Indiana, au Missouri, etc.

On voit clairement, avec ces exemples choisis aux États-Unis, qu'il est possible d'agir si une volonté politique en ce sens est au rendez-vous, sans laisser le champ complètement libre aux entreprises pratiquant la délocalisation. Pour donner au présent compte rendu une perspective plus large, on peut rassembler différentes réactions aux délocalisations et les regrouper en catégories plus générales, suivant la classification de l'OCDE. On constate alors qu'il existe quatre catégories de réactions politiques visant à limiter les impacts négatifs des délocalisations¹⁰⁶ :

1 SUPPRIMER OU FAIRE REMBOURSER LES AIDES PUBLIQUES DANS LE CAS DES FIRMES QUI DÉLOCALISENT

Dans quelques pays¹⁰⁷, certaines aides publiques sont octroyées sous condition, qui concernent notamment le maintien de l'emploi, surtout au niveau régional. Dans ce cas, il est normal que les entreprises qui ont accepté ces aides conditionnelles en respectent les règles d'attribution. Ainsi, les différents gouvernements peuvent au minimum s'assurer que l'aide qu'ils versent aux entreprises sert réellement à créer ou à protéger des emplois au pays. Si ces aides étaient octroyées sans aucune condition, il serait illégal de réclamer leur remboursement aux firmes qui délocalisent, d'où l'importance de développer cette pratique.

2 EXCLURE DES CONTRATS PUBLICS LES FIRMES QUI DÉLOCALISENT

Même si la suggestion d'exclure les firmes qui délocalisent des contrats publics déroge aux lois sur la concurrence et aux engagements pris par les pays au niveau international, il est justifiable, au plan politique, de vouloir favoriser des entreprises locales dans l'attribution de contrats publics. Les administrations étatiques pourraient s'assurer ainsi de participer au développement économique de leur pays et de ne pas encourager le recours aux délocalisations¹⁰⁸.

3 EMPÊCHER LA DÉLOCALISATION DES MARQUES

La question de l'interdiction de délocaliser des marques appelle certaines explications. Tout d'abord, une marque est un signe utilisé par une entreprise pour distinguer ses produits et ses services de ceux d'autres entreprises. Elle confère à son propriétaire le droit d'empêcher des tiers d'utiliser la marque. Comme les brevets, les marques sont déposées auprès des offices nationaux ou régionaux des marques. Par exemple, à l'intérieur de l'Union européenne, c'est l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur (OHMI), situé en Espagne, qui est l'autorité publique responsable des procédures relatives à l'enregistrement des marques.

Le propriétaire d'une marque est libre de choisir le ou les pays qui pourront fabriquer les produits portant cette marque. Aucune législation nationale ne peut lui interdire ce choix. Son unique obligation est de signaler le pays de fabrication si cette désignation est obligatoire. Toutefois, il serait possible d'imposer un quota de fabrication locale à toute marque déposée dans un pays et d'associer au droit exclusif d'utilisation de la marque le respect de ces quotas.

4 TAXER LES IMPORTATIONS LIÉES AUX DÉLOCALISATIONS D'ENTREPRISES QUI NE RESPECTENT PAS LES RÈGLES ENVIRONNEMENTALES

Pour empêcher les délocalisations d'entreprises polluantes, les États pourraient imposer une taxe sur les importations liées aux délocalisations des entreprises qui ne respectent pas les règles environnementales. On voit trop souvent les firmes multinationales confrontées à une législation sur l'environnement jugée contraignante décider de délocaliser certaines de leurs activités vers des pays dont les normes environnementales sont plus souples. Taxer les importations de ces entreprises aurait pour but de les obliger d'adapter leur système de production aux règles des pays les plus avancés en matière d'environnement.

On le voit bien, les types de moyens d'action sont nombreux, mais leur application peut poser un certain nombre de problèmes. D'abord, il faut rappeler que, même si un projet de loi est tout à fait conforme à la législation nationale, il n'est pas dit qu'il respectera la pléthore de traités internationaux reliant les différentes économies. On touche ici à l'un des points aveugles de la mondialisation : la limitation du pouvoir d'intervention de gouvernements démocratiquement élus par le biais de traités ratifiés par ces mêmes gouvernements, mais régis par des instances transnationales non élues. Par exemple, un pays souhaitant taxer les importations liées aux délocalisations d'entreprises qui ne respectent pas les règles environnementales en serait empêché par les règles de l'OMC régissant le commerce international. Loin d'être un obstacle infranchissable, cette limitation du pouvoir politique par des règles économiques devrait plutôt servir d'avertissement contre les dangers que comporte une généralisation du libre-échange, surtout dans la mesure où les préceptes économiques sur lesquels se

basent ces règles ne sont pas une science aveugle respectant à la lettre des lois immuables. Tout comme le politique, l'économie est d'abord le résultat d'une multitude de rapports de forces et de conflits où l'intérêt du plus fort l'emporte souvent, trop souvent, sur l'intérêt général. En ce qui concerne les citoyens et citoyennes ordinaires, il reste à déterminer si ces personnes préfèrent voir leur vie régie par des gouvernements élus ou par des instances transnationales à la solde des firmes multinationales.

Les mesures visant à contrer les effets néfastes des délocalisations ne sont pas pour autant le monopole des gouvernements. Le monde syndical québécois est également un acteur appelé à intervenir dans ce dossier. Bien entendu, une première mission syndicale se situe au niveau de la négociation du contrat de travail. En étant au fait du phénomène des délocalisations, les différents syndicats seront mieux outillés afin de faire la distinction entre des menaces patronales, qui ne visent souvent que l'obtention de concessions des syndiqué-e-s, et des risques réels de transfert d'emplois. Dans la continuité de cette perspective, il faut également mentionner la possibilité de revendiquer la négociation d'accords-cadres pour l'ensemble des salarié-e-s d'une entreprise multinationale ou d'un secteur industriel. Cette pratique permettrait de limiter la mise en concurrence des employé-e-s d'une même firme ou d'une même industrie, en généralisant un cadre adéquat de régulation des conditions de travail.

Par contre, l'action syndicale peut également prendre une autre orientation, plus proactive. Avec les outils financiers dont dispose le monde syndical québécois, il ne faudrait pas exclure d'emblée la reprise d'entreprises comme moyen d'action efficace. Difficilement applicable lorsqu'il s'agit d'entreprises en proie à de graves problèmes financiers, la reprise d'entreprise devient un moyen d'action efficace pour sauvegarder des emplois dans le cas d'une fermeture ou d'un transfert qui ne vise finalement qu'à augmenter la valeur boursière d'une compagnie.

Conclusion

En rétrospective, on comprend que l'ampleur du phénomène des délocalisations ne peut être comprise qu'à la lumière du phénomène qui l'englobe, soit la mondialisation économique. Depuis maintenant une trentaine d'années, les chantres du néolibéralisme promettent prospérité et enrichissement général comme corollaire du passage d'un système où le commerce est fortement réglementé à une ère de « liberté » pour les mouvements de capitaux. Toutefois, comme le démontrent notre étude et les aléas récents liés à la crise financière, cette prospérité et cet enrichissement semblent en bout de ligne ne profiter qu'à une minorité. Pour sa part, la majorité de la population subit des pressions toujours plus fortes à transformer et flexibiliser ses conditions de vie et de travail, tout en observant, impuissante, la déstructuration de secteurs entiers de l'économie en raison de leur intégration à l'économie mondialisée.

Les délocalisations d'emplois, dans ce contexte, relèvent de la libéralisation du commerce international. En abolissant les règles et les normes qui régissaient les transactions, tant financières que commerciales, les partisans néolibéraux de la mondialisation ont restreint la portée des liens de solidarité unissant les différentes organisations ouvrières, chacune devant maintenant se montrer plus attrayante aux yeux des patrons investisseurs pour préserver les emplois de ses membres. Au nom de la « liberté » des investisseurs, c'est l'ensemble du monde du travail qui est aujourd'hui forcé de collaborer à une structuration de l'économie mondiale allant à l'encontre de ses intérêts.

Placer les délocalisations d'emplois dans ce contexte est une clé essentielle pour cerner correctement les tenants et les aboutissants du phénomène. Au-delà d'une compréhension pragmatique et à court terme, il importe de replacer les transformations du marché du travail dans une perspective globale et historique – ce qui n'empêche aucunement d'élaborer une réponse à court terme sur la question. Un élément certainement essentiel à se remémorer ici est le caractère construit de l'état actuel des choses. Cela fait maintenant plus d'un demi-siècle que l'intégration économique mondiale est à l'ordre du jour des dirigeants politiques, et c'est précisément cet ordre du jour qu'il s'agit de réorienter.

En ces temps de crise financière, il faut une fois de plus rappeler que la croissance économique ne peut avoir de sens que si elle est directement mise au service du bien-être des populations concernées, dans le respect des écosystèmes et des peuples. De cet angle, les effets néfastes de la mondialisation néolibérale, révélés par le phénomène des délocalisations – et plus récemment par la tempête économique mondiale –, doivent être considérés pour ce qu'ils sont : les conséquences socio-économiques tangibles d'un monde soumis davantage aux forces du capital.

Lexique

Accords de libre-échange (AE)

Un accord de libre-échange est un traité liant deux ou plusieurs pays. On y trouve une série d'ententes visant la facilitation du commerce entre les signataires par la levée de barrières tarifaires ou par la mise en place de normes commerciales communes. Généralement, ce type d'accord est également assorti de la création d'un tribunal conjoint, supranational, chargé de faire respecter les termes de l'accord par les parties signataires.

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE)

Accord entré en vigueur en 1987 qui crée une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cet accord a été remplacé en 1994 par l'Accord de libre-échange nord-américain. Voir : **ALENA**.

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

Zone de libre-échange qui inclut le Canada, les États-Unis et le Mexique. Cette zone a été créée le 1^{er} janvier 1994.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Forum regroupant des pays de la zone Asie-Pacifique et travaillant à la facilitation de la croissance économique, de la coopération, des échanges et des investissements entre les pays membres.

Balance commerciale

Élément de comptabilité nationale qui répertorie et résume ses exportations et importations de biens et de services marchands. Le solde de la balance commerciale est la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services. Une balance commerciale positive signifie que le pays exporte plus de biens et services qu'il n'en importe : on parle alors d'excédent commercial ou de balance excédentaire. Quand elle est négative, on parle de déficit commercial.

Barrières tarifaires

Il s'agit des droits de douane que les produits étrangers devront supporter à leur entrée sur le territoire national. Les droits de douane ne sont pas les mêmes pour tous les produits; il y a donc un «tarif» des droits de douane, d'où l'expression «tarifaire». Par exemple, si le droit de douane est de 25 %, cela signifie qu'un produit étranger payé 120 \$ par un importateur devra supporter une taxe de 30 \$ – le produit importé reviendra donc à 150 \$.

Commerce international – Échanges internationaux

Ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, de la production à la consommation.

Concurrence internationale

Pression exercée par un ou des concurrents étrangers dans un marché national ou pour la distribution d'un produit à l'échelle mondiale, qui fait tendre à la baisse les prix de vente et coûts de production.

Délocalisation

Transfert d'une entreprise ou d'une unité de production vers une nouvelle région afin de profiter d'une main-d'œuvre bon marché ou d'avantages fiscaux, réglementaires ou autres. Voir chapitre 1 **LA DÉLOCALISATION EN BREF**, p. 11.

Économie nationale

Composition de la structure économique propre à un pays. Selon différentes visions économiques ou politiques, l'économie nationale peut être vue comme un élément devant tendre à une parfaite intégration dans l'économie mondiale ou au contraire à une parfaite autonomie.

Externalisation – Impartition

Désigne le fait de transférer l'ensemble ou une partie d'une fonction d'une organisation (entreprise ou administration) vers un partenaire externe. Elle consiste très souvent en la sous-traitance d'activités jugées non essentielles ou non stratégiques.

Filiale

Entreprise dont le capital appartient pour plus de la moitié à une autre société dite société mère ou «holding» qui en assure généralement la direction, l'administration et le contrôle par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs personnes, administrateurs ou gérants qu'elle a désignés. Voir : **SOCIÉTÉ MÈRE**.

Firme multinationale

Entreprise dont les activités (production et gestion) et les capitaux se répartissent entre plusieurs pays.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Le GATT – en français *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* – est un accord multilatéral de libre-échange censé faire baisser les prix pour les consommateurs, mieux utiliser les facteurs de production et favoriser l'emploi dans les secteurs où chaque pays détient un avantage comparatif.

Instances transnationales

Organisations regroupant des pays membres et ayant pour mandat de favoriser l'intégration économique mondiale et de faciliter le commerce international.

Intrant

Les intrants sont tous les produits nécessaires au fonctionnement de la production économique qu'une entreprise doit acheter sur le marché extérieur.

Investissement direct étranger (IDE)

Création ou achat d'usine ou de matériel de production par des personnes ou des compagnies qui ne résident pas au pays. Exemples : Honda ouvre une usine en Ontario = IDE pour le Canada. Bombardier achète une usine déjà fonctionnelle en Irlande = IDE pour l'Irlande.

Libéralisation

Processus qui vise à réduire le plus possible les interventions, les politiques et les réglementations des gouvernements et des acteurs sociaux dans les affaires économiques. Assimilée au « laissez-faire » – un concept préconisant la non-intervention de l'État dans l'économie –, la libéralisation privilégie la liberté du marché et la libre action des agents économiques. On utilise également le terme « déréglementation ».

Mercosur

Communauté économique des pays de l'Amérique du Sud. Ce terme signifie littéralement « Marché Commun du Sud ».

Mondialisation

Le terme « mondialisation » désigne le développement de liens d'interdépendance entre les hommes et les femmes et entre les activités humaines et systèmes politiques, à l'échelle du monde. Ce phénomène touche la plupart des domaines, avec des effets et une temporalité propres à chacun. Le terme évoque aussi parfois les transferts internationaux de main-d'œuvre ou de connaissances. Il est souvent utilisé aujourd'hui pour désigner la mondialisation économique et les changements induits par la diffusion mondiale des informations sous forme numérique par Internet.

Néolibéralisme

Terme utilisé pour désigner un ensemble polyvalent d'analyses d'inspiration libérale qui critiquent généralement le développement de l'État-providence et les interventions publiques dans l'économie. Ces analyses défendent le laissez-faire en économie, selon des considérations qui vont de l'efficacité économique du marché à la liberté de l'individu, et recommandent de restreindre fortement les interventions étatiques dans l'activité économique.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

Organisation internationale d'études économiques, dont les pays membres, principalement des pays développés, ont en commun un système de gouvernement démocratique et une économie de marché.

Pays déclarant

Pays d'origine des emplois délocalisés. Il peut s'agir également du pays dans lequel se trouve la société mère d'une entreprise ou d'une firme multinationale (d'où le recours à l'expression « pays donneur d'ordre »).

Pays émergents

Pays dont le PIB par habitant est inférieur à celui des pays développés, mais qui vivent une croissance économique rapide et dont le niveau de vie s'approche de celui des pays développés (exemple : Chine, Inde, Brésil, Afrique du Sud).

Pays industrialisés ou développés

Pays dont la majorité de la population satisfait tous ses besoins vitaux et accède à un certain confort et à l'éducation. Les premières définitions ne tenaient compte que du développement économique, les pays développés étant ceux ayant un fort PIB. On raisonne maintenant en termes de développement humain.

Produit intérieur brut (PIB)

Indicateur économique qui mesure le niveau de production d'un pays. Il est défini comme la valeur totale, au cours d'une année, de la production interne de biens et services par les agents résidents à l'intérieur du territoire national. C'est aussi la mesure du revenu provenant de la production dans un pays donné. On parle parfois de « production économique annuelle » ou simplement de production.

Société mère

Société qui possède une ou plusieurs filiales, c'est-à-dire qui détient au moins 50 % du capital d'autres sociétés. L'ensemble de ces sociétés constitue ce que l'on appelle un groupe d'entreprises. La société mère en assure généralement la direction, l'administration et le contrôle par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs personnes, administrateurs ou gérants, qu'elle a désignés.

Sous-traitance

Contrat par lequel une entreprise dite « mutuelle » demande à une autre entreprise dite « assujettie » de réaliser une partie de sa production ou des composants nécessaires à sa production. Le recours à la sous-traitance est généralement motivé par une volonté de diminuer les coûts de production de l'entreprise « mutuelle ».

Technologies de l'information et des communications (TIC)

Techniques utilisées dans le traitement et la transmission des informations, soit principalement l'informatique, l'Internet et les télécommunications. L'expression désigne aussi, par extension, tout ce secteur d'activité économique.

Traités d'investissement bilatéraux (TIB)

Voir : **ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE.**

Union européenne (UE)

Union intergouvernementale et supranationale visant la création d'un marché commun européen. Elle est née le 7 février 1992, lors de la signature du traité sur l'Union européenne à Maastricht par les 12 États membres de la Communauté économique européenne (CEE). L'UE se compose aujourd'hui de 27 pays membres.

Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)

Traité en cours de négociation entre 34 pays du continent américain et des Antilles (Cuba étant le seul pays exclu des négociations), qui vise la création d'une zone panaméricaine de libre-échange.

Bibliographie

PUBLICATIONS OFFICIELLES

Bulletin statistique régional, Institut de la statistique du Québec, édition 2008.

CANSIM, *Québec : Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base*, Tableau n° 3840001.

Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur, OCDE, Paris, 2007, 135 p.

Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, OCDE, Paris, 2007, 220 p.

Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique, OCDE, Paris, 2005, 201 p.

Revue du nouveau marché du travail, Centre d'étude sur l'emploi et la technologie (CETECH), Emploi-Québec, juillet 2007, 39 pages.

Statistique Canada, *Enquête sur les finances des consommateurs et Enquête sur la dynamique du travail et du revenu*.

Tendances mondiales de l'emploi, Organisation Internationale du Travail (OIT), Genève, 2008, 57 p.

RAPPORTS DE RECHERCHE ET OUVRAGES

ARRACHE, Rabah, *Le marché du travail au Québec : Bilan et perspectives*, CETECH, Emploi-Québec, octobre 2007, 50 p.

BALDWIN, John R., et Wulong Gu, *Impartition et délocalisation au Canada*, Statistique Canada, Ottawa, 2008, 54 p.

BIGRAS, Sébastien, *Analyse des impacts de la mondialisation sur l'économie du Québec*, ENAP, Montréal, 2006, 11 p.

GRENIER, André, *Le marché du travail et l'emploi sectoriel au Québec : 2007-2011*, CETECH, Emploi-Québec, 2007, 85 p.

GRENIER, André, *Le marché du travail, l'emploi sectoriel et l'emploi professionnel au Québec : Perspectives de long terme 2007-2016*, CETECH, Emploi-Québec, 2007, 35 p.

HARVEY, Pierre-Antoine, *Mondialisation et travail*, IRIS, Montréal, 2003, 62 p.

HURTEAU, Philippe, *D'où vient la crise des finances publiques ?*, IRIS, Montréal, 2008, 8 p.

JOHNSON, Anick, et René MORISSETTE, *La délocalisation et l'emploi au Canada : quelques points de repère*, Statistique Canada, Ottawa, 2007, 53 p.

LEBLOND, Patrick, «L'émergence économique de la Chine en perspective», *Options Politiques*, juillet-août 2006, p. 88-90.

LEE, Linda, MARTIN, Pierre, et Christian TRUDEAU, «Délocalisation outre frontière de l'emploi : mise à jour sur l'activité législative aux États-Unis», *Notes et Analyses sur les États-Unis*, n° 7, septembre 2005, 14 p.

MARTIN, Pierre, et Christian TRUDEAU, «L'impact des délocalisations sur l'emploi dans les services : estimations préliminaires pour le Québec, le Canada et les États-Unis», *Notes et Analyses sur les États-Unis*, n° 11, mars 2006, 13 p.

MOLNAR, Margit, PAIN, Nigel, et Daria TAGLIONI, *The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD*, OCDE, Paris, 2006, 73 p.

ROY, Francine, *Aperçus sur l'économie canadienne : Le commerce du Canada avec la Chine*, Statistique Canada, Ottawa, 2004, 8 p.

SCOTT, Robert E., *Costly trade with China : Millions of US Jobs Displaced with Net Job Loss in Every State*, Economic Policy Institute, Briefing Paper n° 188, octobre 2007, 9 p.

SCOTT, Robert E., *The Wal-Mart Effect : Its Chinese Imports Have Displaced Nearly 200 000 US Jobs*, Economic Policy Institute, Issue Brief n° 235, juin 2007, 5 p.

TESTARD, Michel, *L'appel de l'Inde*, Village Mondial, Paris, 2007, 319 p.

YALNIZYAN, Armine, *Les riches et nous : Le visage changeant de l'écart croissant au Canada*, CCPA, Toronto, mars 2007, 58 p.

ARTICLES DE JOURNAUX

BERGERON, Ulysse, «Ça roule dans le Sud!», *Commerce*, janvier 2008, p. 49.

«La fin des bobettes made in Québec», *La Presse*, 9 juin 2001, p. F4.

«Remède chinois pour Shermag – Le fabricant de meubles importera de plus en plus d'Asie», *La Presse – Cahier Affaires*, 15 juin 2007, p. 1.

«Shermag conserve ses sous-traitants en Chine», *La Presse – Cahier Affaires*, 13 août 2004, p. 4.

«Shermag pourrait faire de nouvelles mises à pied», *Le Soleil*, 15 juin, p. 48.

«Teleglobe transfère 210 emplois en Inde», *La Presse – Cahier Affaires*, 22 septembre 2006, p. 1.

SITE INTERNET

Perspective Monde de l'Université de Sherbrooke : perspective.usherbrooke.ca/

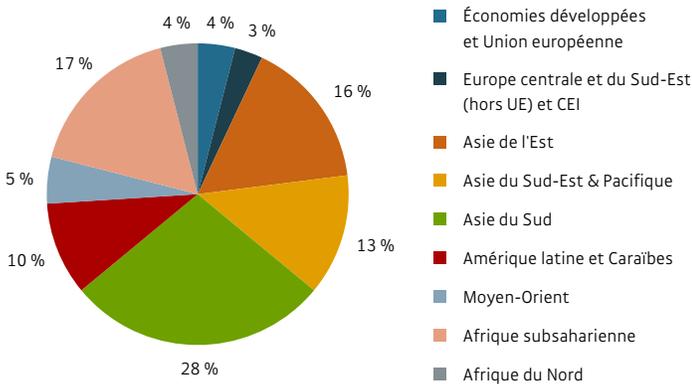
Annexe

L'INDE ET LA CHINE : APPARITION DE DEUX GÉANTS

On ne saurait parler des transformations que connaît l'économie mondiale en passant sous silence la croissance économique fulgurante de l'Inde et de la Chine. Voici une série d'indicateurs servant à présenter la montée en puissance de ces économies orientales.

Étudions d'abord les régions où sont situés ces deux pays ainsi que le rôle de « locomotives » du développement qu'y jouent l'Inde et la Chine. Il faut d'abord noter qu'en 2007, 44 % des nouveaux emplois créés sur la planète l'ont été en Asie du Sud ou en Asie de l'Est¹⁰⁹. D'après les données de l'Organisation internationale du travail (OIT), la Chine et l'Inde sont responsables, tant par leur poids économique que démographique, de la vaste majorité de la création d'emplois dans ces régions. En ajoutant à cela les données en provenance d'Asie du Sud-Est et du Pacifique, on constate que 57 % des nouveaux emplois créés dans le monde en 2007 l'ont été en Asie¹¹⁰.

GRAPHIQUE 10 : Part des régions dans la création nette mondiale d'emplois, 2007*

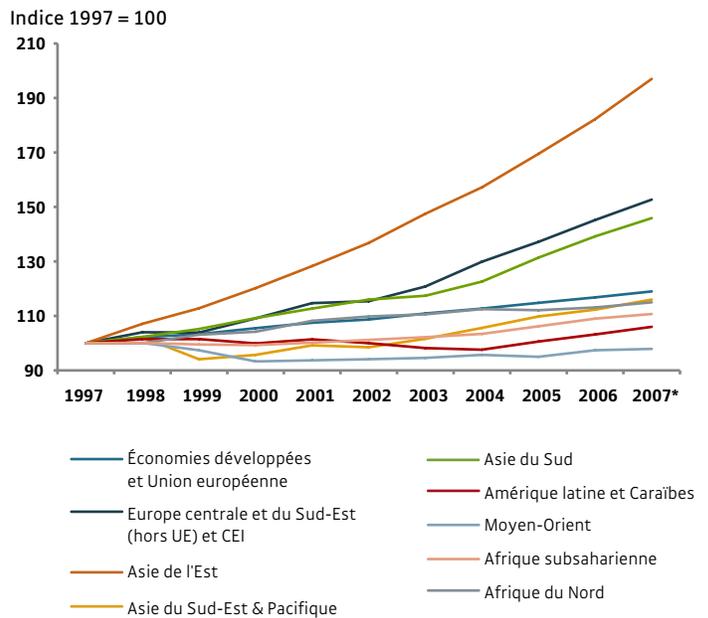


* Les estimations pour 2007 sont préliminaires.

De plus, c'est l'Asie qui, à l'exception de l'Europe centrale et de l'Est, a réalisé la plus importante amélioration de ses procédés de production économique, en enregistrant le plus haut gain de productivité du travail en termes de rendement par personne employée. Ainsi, comme l'indique le graphique 11¹¹¹, l'Asie de l'Est a doublé son taux de productivité depuis 1997, tandis que l'Asie du Sud a vu le sien grimper de près de 50 % durant la même période. On comprend maintenant pourquoi plusieurs experts s'inquiètent pour les économies du « Nord », habituées de faire affaire avec des économies du Tiers Monde sous-développées et non productives. Sans faire l'éloge de cette division classique de l'économie mondiale, il demeure juste de

se questionner sur la capacité des économies du « Nord » à s'ajuster à cette nouvelle réalité sans pour autant réduire les conditions de vie des travailleurs et travailleuses.

GRAPHIQUE 11 : Productivité du travail mesurée en termes de rendement par personne employée dans les différentes régions du monde, pourcentage de changement par rapport à 1997

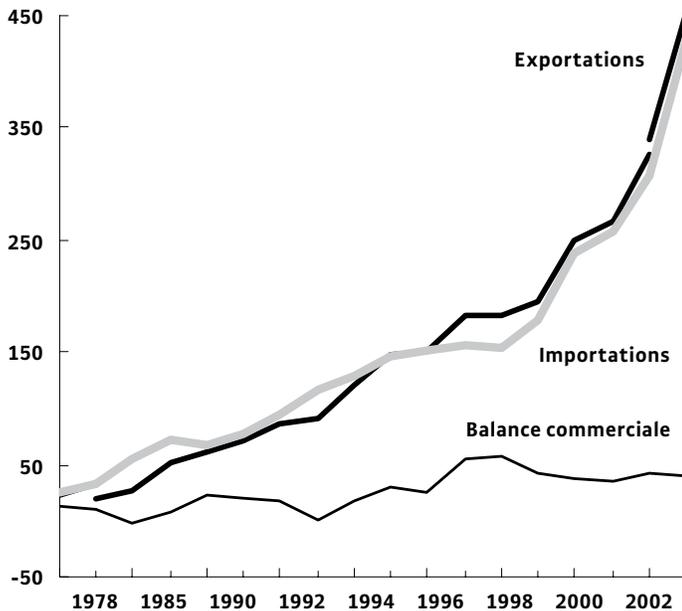


* Les estimations pour 2007 sont préliminaires.

Entre 1975 et 2000, la croissance du produit intérieur brut (PIB) chinois s'est maintenue à une moyenne annuelle impressionnante de 8,1 %¹¹². Cette tendance s'est même accélérée dans les années 2000, la croissance du PIB atteignant un sommet en 2005 avec un taux de 9,2 %. Cette hausse a eu pour conséquence de modifier la place de la Chine dans l'économie globale. Maintenant deuxième plus grande économie du monde en termes de pouvoir d'achat du PIB, elle a grimpé, pour la seule année 2003, de trois places sur la liste de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), pour atteindre le troisième rang avec une part de 5,3 % des importations mondiales¹¹³. Au plan des exportations, la Chine occupe présentement le quatrième rang mondial avec 5,9 % des exportations totales¹¹⁴. Le graphique 12¹¹⁵ montre bien la progression fulgurante de la Chine depuis la fin des années 1970 au niveau des importations et des exportations, celles du géant chinois s'étant multipliées par 8 en moins de 30 ans.

GRAPHIQUE 12 : Commerce international de la Chine

milliards \$ (É.-U.)



La progression de la place de la Chine parmi les économies des pays développés est un dernier indicateur qui reflète bien la montée de ce pays dans l'économie mondiale depuis 1990. Par exemple, alors qu'en 1990 la part de marché des produits chinois dans l'économie des États-Unis était de 3,1 %, elle est passée à 13,8 % en 2004¹¹⁶. Cette tendance s'observe également au niveau des relations entre la Chine et l'Union européenne, la part de marché des produits chinois y étant passée, pour la même période, de 2,5 à 10,7 %¹¹⁷.

Le cas de l'Inde est tout aussi éloquent. La croissance soutenue de l'économie indienne a débuté avant celle de son voisin chinois. C'est depuis le début des années 1960 que le développement de l'Inde tend à s'accélérer, malgré quelques années de décroissance. Pour exprimer clairement cette tendance, notons qu'entre 1961 et 2005, l'économie indienne a crû de 139 %, soit plus de deux fois le taux de croissance de l'économie canadienne pour la même période¹¹⁸. Le taux annualisé de cette croissance se situe à 4,9 % pour la période étudiée. Toutefois, on constate une accélération de la croissance indienne depuis 2003, avec une augmentation annuelle moyenne de son PIB de 8,6 %¹¹⁹.

L'Inde a, depuis une vingtaine d'années, acquis beaucoup d'expertise dans le domaine de l'informatique. Aujourd'hui, on estime que 65 % du marché mondial de l'informatique passe par ce pays d'une manière ou d'une autre, que ce soit au niveau de la conception, de la fabrication ou du service aux entreprises¹²⁰. Ce développement est tellement poussé que les équipes de travail indiennes commencent à intégrer de plus en plus d'employé-e-s non indiens, venus d'Europe, pour ajouter à leurs avancées économiques. Cette stratégie a également pour

objectif d'aider les entreprises et sous-traitants indiens à diversifier leurs liens d'affaires avec des pays occidentaux extérieurs au monde anglo-saxon¹²¹. Il est aussi possible de relier le développement accéléré des dernières années au phénomène des délocalisations, puisqu'il est estimé que le nombre d'emplois en Inde directement dus aux délocalisations augmente d'environ 30 % par année¹²². En Chine comme en Inde, le développement économique passe par le commerce extérieur. Ce fait se confirme lorsqu'on observe l'augmentation de la part de ces deux pays dans les importations d'Asie en Occident. Seulement pour le Québec, on remarque qu'entre 1992 et 2005, deux seuls pays asiatiques ont connu une hausse substantielle de leurs parts de marché en regard des autres pays d'Asie, soit la Chine et l'Inde (tableau 8)¹²³.

TABLEAU 8 : Importations totales d'Asie au Québec en pourcentage

Pays	1992	2005
Chine	21,4	53,8
Japon	19,9	11,3
Taïwan	15,2	6,9
Inde	3,0	5,8
Corée du Sud	12,8	5,0
Malaisie	2,6	2,9
Thaïlande	3,4	2,6
Indonésie	4,8	2,1
Singapour	2,0	1,6
Hong Kong	8,7	0,9

Notes

- 1 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts*, OCDE, Paris, 2007, p. 16.
- 2 « Teleglobe transfère 210 emplois en Inde », *La Presse – Cahier Affaires*, 22 septembre 2006, p. 1.
- 3 *Idem.*
- 4 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 17.
- 5 *Ibid.*, p. 19.
- 6 « Shermag conserve ses sous-traitants en Chine », *La Presse – Cahier Affaires*, 13 août 2004, p. 4.
- 7 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 20-21.
- 8 L'externalisation peut donc se comprendre ainsi : « L'externalisation à l'étranger ("outsourcing") peut se réaliser soit à travers l'investissement direct, c'est-à-dire auprès de ses propres filiales ("offshore in-house sourcing" ou "cross-border outsourcing to its own affiliates"), ou bien à travers la sous-traitance à l'étranger ("offshore outsourcing" ou "outsourcing abroad" ou "subcontracting abroad" ou "cross-border outsourcing to non-affiliates"). La première forme d'externalisation a été appelée délocalisation au sens strict et la seconde, délocalisation au sens large. » *Ibid.*, p. 20.
- 9 Il faut noter ici que les économies nationales ne furent jamais réellement indépendantes les unes des autres. Il exista toujours une forme d'interdépendance entre ces dernières, qui se développa au fur et à mesure de l'augmentation du commerce et des échanges internationaux. Le processus actuel de libéralisation globale équivaut donc à une accélération de ce phénomène.
- 10 *Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique*, OCDE, Paris, 2005, p. 58.
- 11 Pour qui souhaite s'initier à cette question, voir HARVEY, Pierre-Antoine, *Mondialisation et travail*, IRIS, Montréal, 2003, 62 p. Ce texte est affiché au www.iris-recherche.qc.ca.
- 12 *Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique, op. cit.*, p. 58.
- 13 *Ibid.*, p. 30.
- 14 Calculé en faisant la moyenne du taux d'exportation et du taux de pénétration des importations.
- 15 *Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique, op. cit.*, p. 170.
- 16 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur*, OCDE, Paris, 2007, p. 54.
- 17 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 37-38.
- 18 BALDWIN, John R., et Wulong Gu, *Impartition et délocalisation au Canada*, Statistique Canada, Ottawa, 2008, p. 15.
- 19 *Ibid.*, p. 17.
- 20 *Idem.*
- 21 *Ibid.*, p. 22.
- 22 *Idem.*
- 23 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur, op. cit.*, p. 45.
- 24 ROY, Francine, *Le commerce du Canada avec la Chine*, Statistique Canada, Ottawa, 2004, p. 5.
- 25 *Idem.*
- 26 LEBLOND, Patrick, « L'émergence économique de la Chine en perspective », *Options Politiques*, juillet-août 2006, p. 88.
- 27 BIGRAS, Sébastien, *Analyse des impacts de la mondialisation sur l'économie du Québec*, ENAP, Montréal, 2006, p. 3.
- 28 *Tendances mondiales de l'emploi*, OIT, Genève, 2008, p. 11.
- 29 ARRACHE, Rabah, *Le marché du travail au Québec : Bilan et perspectives*, CETECH, Emploi-Québec, octobre 2007, p. 17.
- 30 JOHNSON, Anick, et René MORISSETTE, *La délocalisation et l'emploi au Canada : quelques points de repère*, Statistique Canada, Ottawa, 2007, p. 15.
- 31 BALDWIN, John R., et Wulong Gu, *op. cit.*, p. 10.
- 32 MOLNAR, Margit, Pain, Nigel et Daria TAGLIONI, *The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD*, OCDE, Paris, 2006, p. 7.
- 33 JOHNSON, Anick, et René MORISSETTE, *op. cit.*, p. 40.
- 34 *Ibid.*, p. 49-51.
- 35 *Ibid.*, p. 16.
- 36 *Idem.*
- 37 *Ibid.*, p. 42.
- 38 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur, op. cit.*, p. 67.
- 39 *Ibid.*
- 40 JOHNSON, Anick, et René MORISSETTE, *op. cit.*, p. 6.
- 41 *Ibid.*, p. 33.
- 42 MARTIN, Pierre, et Christian Trudeau, « L'impact des délocalisations sur l'emploi dans les services : estimations préliminaires pour le Québec, le Canada et les États-Unis », *Notes et Analyses sur les États-Unis*, n° 11, mars 2006, p. 4.
- 43 *Idem.*
- 44 *Ibid.*, p. 7.
- 45 *Ibid.*, p. 9.
- 46 Quantifier les délocalisations d'emplois est une entreprise comportant son lot de risques puisqu'une série de facteurs viennent compliquer le calcul. Parmi ceux-ci, trois apparaissent plus pertinents à signaler : le problème de la confidentialité, l'accumulation de délocalisations successives et de faible ampleur et l'impact des délocalisations sur les sous-traitants.
- 47 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur, op. cit.*, p. 67.
- 48 *Ibid.*, p. 68.
- 39

- 49 MARTIN, Pierre, et Christian TRUDEAU, *op. cit.*, p. 7.
- 50 *Idem.*
- 51 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 93.
- 52 *Ibid.*, p. 91.
- 53 Il est fait référence ici aux données du graphique 3.
- 54 SCOTT, Robert E., *Costly trade with China : Millions of US Jobs Displaced with Net Job Loss in Every State*, Economic Policy Institute, Briefing paper n° 188, octobre 2007, p. 2.
- 55 ROY, Francine, *op. cit.*, p. 5.
- 56 SCOTT, Robert E., *The Wal-Mart Effect : Its Chinese Imports Have Displaced Nearly 200 000 US Jobs*, Economic Policy Institute, Issue Brief n° 235, juin 2007, p. 2.
- 57 MOLNAR, Margit, PAIN, Nigel, et Daria TAGLIONI, *op. cit.*, p. 6.
- 58 Il est essentiellement ici fait référence aux promesses de prospérité partagée et de croissance accélérée des économies nationales. Ces deux phénomènes devaient, selon les partisans du libre-échange et de la mondialisation, conduire à une hausse de niveau de vie pour les populations impliquées. Nous verrons plus loin que cet accroissement du niveau de vie est loin de se concrétiser pour la majorité de la population, tant canadienne que québécoise.
- 59 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 37-38.
- 60 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur, op. cit.*, p. 63.
- 61 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts, op. cit.*, p. 69.
- 62 *Mesurer la mondialisation : Indicateurs de l'OCDE sur la mondialisation économique, op. cit.*, p. 133.
- 63 L'aide récemment consentie par l'État québécois à la firme Bombardier est un exemple de ce phénomène. Pendant que l'État ne trouve pas les fonds nécessaires au financement de ses programmes sociaux, les gouvernements du Québec et du Canada ont tout de même réussi à trouver respectivement 117 M\$ et 350 M\$ pour «aider» Bombardier. Pour les lecteurs qui veulent en savoir plus sur les causes de l'actuelle absence de marge de manœuvre budgétaire de l'État québécois, voir HURTEAU, Philippe, *D'où vient la crise des finances publiques ?*, Montréal, IRIS, 2008, 8 p.
- 64 On peut penser ici aux différents cadeaux fiscaux consentis aux entreprises par le biais de baisses d'impôt, de reports d'impôt, de subventions, etc.
- 65 Encore une fois, les plus récentes négociations entre Bombardier et ses employé-e-s de Mirabel sont un exemple frappant de ce phénomène. L'objectif syndical lors de cette négociation n'était pas l'amélioration des conditions de vie et de travail de ses membres, mais bien de montrer une capacité de compromis suffisante pour amener l'entreprise à choisir Mirabel comme lieu d'assemblage des avions de sa CSeries.
- 66 *Revue du nouveau marché du travail*, Centre d'étude sur l'emploi et la technologie (CETECH), Emploi Québec, juillet 2007, p. 10.
- 67 *Idem.*
- 68 *Ibid.*, p. 11.
- 69 *Ibid.*, p. 31.
- 70 BERGERON, Ulysse, « Ça roule dans le Sud! », *Commerce*, janvier 2008, p. 49.
- 71 *Idem.*
- 72 ARRACHE, Rabah, *op. cit.*, p. 17.
- 73 *Revue du nouveau marché du travail, op. cit.*, p. 4.
- 74 GRENIER, André, *Le marché du travail, l'emploi sectoriel et l'emploi professionnel au Québec : Perspectives de long terme 2007-2016*, CETECH, Emploi-Québec, 2007, p. 7.
- 75 *Revue du nouveau marché du travail, op. cit.*, p. 7.
- 76 *Ibid.*, p. 17.
- 77 Le cas préalablement cité de Wal-Mart est un bon exemple de cette seconde dynamique.
- 78 *Revue du nouveau marché du travail, op. cit.*, p. 18.
- 79 *Ibid.*, p. 17.
- 80 GRENIER, André, *Le marché du travail, l'emploi sectoriel et l'emploi professionnel au Québec : Perspectives de long terme 2007-2016, op. cit.*, p. 30-31.
- 81 GRENIER, André, *Le marché du travail et l'emploi sectoriel au Québec : 2007-2011*, CETECH, Emploi-Québec, 2007, p. 33.
- 82 *Ibid.*, p. 34.
- 83 *Ibid.*, p. 35.
- 84 *Idem.*
- 85 *Ibid.*, p. 37. Il est à noter ici que ce secteur d'activité occupait plus de 50 000 salarié-e-s au début des années 1990.
- 86 «Remède chinois pour Shermag - Le fabricant de meubles importera de plus en plus d'Asie», *La Presse - Cahier Affaires*, 15 juin 2007, p. 1; «Shermag pourrait faire de nouvelles mises à pied», *Le Soleil*, 15 juin, p. 48.
- 87 GRENIER, André, *Le marché du travail et l'emploi sectoriel au Québec : 2007-2011, op. cit.*, p. 73.
- 88 *Ibid.*, p. 74.
- 89 Il est question ici du Bas-St-Laurent, du Saguenay-Lac-St-Jean, de la Mauricie, de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Côte-Nord et de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. *Bulletin statistique régional*, Institut de la statistique du Québec, édition 2008.
- 90 «La fin des bobettes made in Québec», *La Presse*, 9 juin 2001, p. F4.
- 91 Toute la question du développement accéléré des grands centres urbains au détriment des campagnes dans la nouvelle économie mondiale aurait été une piste de recherche intéressante à fouiller davantage pour démontrer comment, de par le monde, les régions non fortement urbanisées sont de plus en plus les laissées-pour-compte du développement, au profit de grandes mégapoles.
- 92 *Bulletin statistique régional*, Institut de la statistique du Québec, édition 2008. Il est à noter que les données pour chacune des régions sont tirées des bulletins régionaux spécifiques à la région concernée.
- 93 *Idem.*
- 94 *Idem.*

- 95 Ces régions sont les Laurentides, Laval et Montréal. La hausse observée dans les Laurentides n'est pas suffisante pour être concluante, tandis que celle survenue à Laval et à Montréal relève d'une autre logique et d'un autre contexte que ce qui est observé dans les régions ressources.
- 96 Bien entendu, l'exemple des industries minière et forestière est ici emblématique d'un développement insoutenable.
- 97 YALNIZYAN, Armine, *Les riches et nous : Le visage changeant de l'écart croissant au Canada*, CCPA, Toronto, mars 2007, p. 13.
- 98 *Ibid.*, p. 19.
- 99 Cette tendance est, dans les faits, contrebalancée par les mécanismes de redistribution de la richesse extérieurs au marché (impôt, services sociaux, assurance-chômage, etc.).
- 100 *Ibid.*, p. 24.
- 101 *Ibid.*, p. 3.
- 102 Statistique Canada, *Enquête sur les finances des consommateurs et Enquête sur la dynamique du travail et du revenu*.
- 103 BIGRAS, Sébastien, *op. cit.*, p. 6.
- 104 LEE, Linda, Martin, Pierre, et Christian TRUDEAU, « Délocalisation outre frontière de l'emploi: mise à jour sur l'activité législative au États-Unis », *Notes et Analyses sur les États-Unis*, n° 7, septembre 2005, p. 2.
- 105 *Ibid.*, p. 2-3.
- 106 *Les délocalisations et l'emploi : Tendances et impacts*, *op. cit.*, p. 119-120.
- 107 On pense ici notamment à la Pologne, l'Australie, l'Espagne et la Finlande. *Ibid.*, p. 189.
- 108 Il est à noter qu'aucun pays ne s'est encore doté de ce type de législation. Toutefois, l'exemple des lois passées dans certains États des États-Unis montre que cette idée est tout à fait applicable.
- 109 *Tendances mondiales de l'emploi*, *op. cit.*, p. 11.
- 110 *Idem.*
- 111 *Ibid.*, p. 13.
- 112 BIGRAS, Sébastien, *op. cit.*, p. 1.
- 113 ROY, Francine, *op. cit.*, p. 1.
- 114 *Idem.*
- 115 *Idem.*
- 116 *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale : Progresser dans la chaîne de valeur*, *op. cit.*, p. 45.
- 117 *Idem.*
- 118 Données tirées du site Internet : *Perspective Monde* de l'Université de Sherbrooke, perspective.usherbrooke.ca/.
- 119 *Idem.*
- 120 TESTARD, Michel, *Village Mondial*, Paris, 2007, p. 16.
- 121 *Ibid.*, p. 31.
- 122 *Ibid.*, p. 14.
- 123 LEBLOND, Patrick, *op. cit.*, p. 90.



IRIS

**Institut de recherche
et d'informations
socio-économiques**

L'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS), un institut de recherche indépendant et progressiste, a été fondé à l'automne 2000. Son équipe de chercheur·e·s se positionne sur les grands enjeux socio-économiques de l'heure et offre ses services aux groupes communautaires et aux syndicats pour des projets de recherche spécifiques.

Institut de recherche et d'informations socio-économiques
1710, rue Beaudry, bureau 2.0, Montréal (Québec) H2L 3E7
514 789-2409 · www.iris-recherche.qc.ca