

Licenciements massifs (Allemagne) : la bureaucratie syndicale quémande le maintien du partenariat social

13 décembre 2024 par [Jakob Schäfer](#)



Production de voitures : peut-on faire encore un peu moins cher ? © Marek Slusaczyk / CC-by 3.0

Il ne se passe guère de semaine sans qu'une entreprise n'annonce des licenciements massifs. Pourtant, la direction de l'IG Metall continue à se focaliser sur le partenariat social.

Les menaces de licenciements chez Bosch, ZF, Schaeffler, Mahle, Ford et Thyssen-Krupp représentent à elles seules plus de 20 000 emplois. Les menaces de licenciements chez Volkswagen sont les plus graves et les plus lourdes de conséquences politiques, et ce pour trois raisons : *Premièrement*, leur ampleur globale est telle que les collègues concernés sur les différents sites ne trouveront pas facilement un emploi ailleurs (le conseil d'administration de Volkswagen veut fermer complètement 3 usines sur 10 et réduire le personnel sur d'autres sites). *Deuxièmement*, ceux et celles qui ne seront pas licencié.e.s doivent également apporter leur contribution à la préservation des profits puisqu'on leur réduira leur revenu de 10 %. *Troisièmement*, avec la dénonciation de la « convention collective pour la protection de l'emploi », une pièce maîtresse du partenariat social chez Volkswagen a également été formellement abandonnée.

Tous les capitalistes de l'industrie, surtout ceux du secteur automobile bien sûr, observent désormais avec attention la façon dont cette attaque frontale va aboutir chez Volkswagen. Si les salarié.e.s subissent une défaite significative, les autres capitalistes seront encouragés à accroître leurs suppressions d'emplois afin de préserver ou d'augmenter leurs profits. Le conseil d'administration de Ford est le plus impatient : 2900 postes doivent être supprimés à Cologne ; 650 postes ont déjà été supprimés à l'usine de Sarrelouis en 2024, 400 autres

salarié.e.s partiront en janvier 2025 et les 1700 restants seront licencié.e.s (ou partiront « volontairement ») dans le courant de l'année 2025.

Un manque de perspective stratégique de la part de la direction de l'IGM ?

A première vue, on pourrait penser que le comité directeur de l'IGM n'a pas de stratégie de combat pour le maintien des emplois. Mais si l'on considère le contexte global et donc le déroulement des négociations tarifaires de la métallurgie et de l'industrie électrique en 2024, on voit bien en quoi consiste cette stratégie, à savoir faire tout ce qui est en son pouvoir pour qu'il n'y ait pas d'explosion ou au moins une convergence des luttes.

L'accord de branche conclu le 12 novembre continue dans la lignée des pertes enregistrées lors des précédentes négociations salariales. Les revendications portaient sur une augmentation de 7 % sur une période de 12 mois. Il en est ressorti un accord ne dépassant guère 5,1 % au total (avec quelques petites améliorations pour la prime au déplacement en train par exemple) sur une durée de 25 mois. Sur l'année, cela représente à peine plus de 2 %, alors que les prévisions d'augmentation du coût de la vie sont nettement supérieures à 2 %.

Si l'on ne tient pas compte des primes exceptionnelles (cette fois 600 euros pour la période de 6 mois non couverte par l'accord d'octobre à mars, et la prime de compensation de l'inflation de 3000 euros accordée lors du dernier diplôme obtenu), les augmentations des barèmes depuis 2018 sont globalement inférieures de près de 10 % à l'évolution des prix. Et c'est à partir de ce [niveau moins élevé que se calculeront toutes les futures augmentations salariales.](#)

la longue durée est d'une grande aide pour enjoliver le tableau des résultats des négociations collectives. Sur cette toile de fond, la longue période de validité des accords est particulièrement fâcheuse. Depuis des années, ces durées trop longues suscitent un mécontentement croissant, mais la bureaucratie syndicale - en bonne entente avec le camp du capital - n'a aucun intérêt à changer quoi que ce soit à cet élément central de sa politique tarifaire. Les deux parties prenantes des négociations y trouvent leur compte : a) elles offrent au capital des garanties en matière de prévisions et de planification pour une période déterminée, tout en assurant que, pendant ce temps, le personnel ne remue pas (en raison de « l'obligation de préserver la paix ») ; b) dans le même temps, l'appareil syndical n'a pas besoin de remettre en marche, dès l'année suivante, la machinerie de préparation des négociations collectives, de produire un nouveau matériel, de dépenser beaucoup d'argent pour organiser les rituels habituels de mobilisation autour de la négociation, etc. ; c) mais surtout - et c'est le plus important - la longue durée est bien pratique pour faire passer en l'enjolivant le résultat obtenu.

Ce stratagème est également facilité par le fait que de nouveaux accords annexes viennent régulièrement s'ajouter, apportant telle ou telle petite amélioration à la convention collective sans que cela ne coûte grand-chose (voire rien) au capital, mais servant surtout à masquer le résultat global (par exemple les possibilités accrues de prendre des jours de congé pour s'occuper des enfants ou en cas de maladie, c'est-à-dire de procéder à une réduction du temps de travail payée par l'employeur).

Pourquoi une conclusion aussi rapide ?

Deux semaines avant la conclusion, Gesamtmetall et IG Metall s'étaient déjà mis d'accord pour aboutir en tout état de cause à une signature les 11 et 12 novembre à Hambourg. Cet

accord a été conclu alors que les grèves d'avertissement venaient à peine de commencer - elles se sont déroulées selon le rituel habituel - et que l'on ne pouvait pas dire que les collègues étaient à bout de forces. C'est plutôt une autre tendance qui s'est fait jour, plus forte que lors des précédents épisodes : Les collègues étaient encore plus nombreux. Ses que d'habitude à ne pas croire que le syndicat IG Metall voulait vraiment imposer les 7% sur un an. Les collègues (syndiqué.e.s ou non) ont trop souvent fait l'expérience, au cours des dix ou vingt dernières années, que le syndicat obtient nettement moins de la moitié de ce qu'il demande. Et ce, sans qu'une forte confrontation (une lutte dure) ne l'oblige à céder.

L'accord de novembre 2024 ne fait bien sûr que renforcer les collègues dans cette opinion et rend encore plus difficile les mobilisations futures. La direction de l'IGM en a pourtant besoin pour continuer à être prise au sérieux. La raison d'être de tout l'appareil dépend de cette capacité de mobilisation, même si elle n'est perçue que comme un rituel. La bureaucratie syndicale est ainsi prise au piège de ses propres contradictions, ce qui est renforcé cette fois par le fait que davantage de collègues impliqué.e.s critiquent désormais le résultat des négociations. La dernière fois, c'est surtout le bonus unique exonéré d'impôt, dit « prime de compensation de l'inflation » qui avait permis de faire accepter dans une certaine mesure le résultat. Cette fois-ci, on entend des collègues exprimer leurs critiques dans les assemblées syndicales, une situation que nous n'avions plus connue depuis longtemps. Il s'agit maintenant de ne pas laisser ce mécontentement retomber dans le silence, mais de l'intégrer dans une discussion stratégique organisée qui ouvre des perspectives positives pour les prochaines campagnes tarifaires.

Mauvaise stratégie dans la lutte contre les licenciements

Le premier et le plus grave défaut de la stratégie de l'IG Metall est l'absence de convergence des luttes. Rien n'obligeait la bureaucratie syndicale à conclure très rapidement et surtout avant la fin de l'obligation de paix chez Volkswagen la convention collective pour l'industrie métallurgique et électrique. Volkswagen dispose de sa propre convention collective, qui a expiré le 30 novembre. Des actions de grève communes, des manifestations communes, etc. auraient créé une autre dynamique et auraient surtout permis de lutter contre la division et la mentalité selon laquelle il n'y a pas de raison de bouger tant qu'on n'est pas concerné.

Au lieu de cela, la direction de l'IGM s'en tient, en bonne entente avec le comité central d'entreprise, à des négociations basées sur un (semblant de) donnant-donnant :

Cela commence par le fait que l'on veut expliquer la crise avant tout par des erreurs de gestion. On ne veut tout simplement pas admettre qu'il s'agit en premier lieu d'une crise structurelle. Celle-ci repose sur les surcapacités mondiales associées à la saturation relative du marché. Cette dernière résulte de la diminution de la demande à pouvoir d'achat élevé dans le segment de masse du marché, mais aussi de la situation générale des transports (routes encombrées, manque croissant de places de stationnement, etc.) De plus, pour que les ventes de voitures électriques augmentent de manière significative, il faudrait développer considérablement l'infrastructure de recharge, ce que l'industrie ne veut pas payer et que l'État ne peut guère financer (cf. le frein à l'endettement). C'est pourquoi les voitures électriques chinoises, produites à moindre coût, supplanteront de plus en plus les voitures électriques de fabrication allemande, mais pour elles non plus, il n'existe pas de marché indéfiniment extensible. (voir encadré ci-dessous)

La stratégie de sortie de crise des constructeurs automobiles européens

L'industrie automobile chinoise dispose de plusieurs atouts par rapport à l'industrie européenne. Tout d'abord, le soutien de l'État à la construction de l'infrastructure primaire a eu un effet considérable, surtout pour les voitures électriques. De cette manière, l'industrie automobile chinoise a même pu prendre une avance technologique. Deuxièmement, le système capitaliste de l'économie d'échelle, c'est-à-dire la réduction des coûts en raison du grand nombre de pièces produites, est désormais en vigueur en Chine. Troisièmement, le développement organisé par l'État de l'infrastructure de recharge a fait de l'achat d'une voiture électrique une réelle alternative. Dans une certaine mesure, les salaires plus bas dans l'industrie automobile chinoise jouent bien sûr aussi un rôle, mais c'est la raison la moins importante. « C'est simplement parce que là-bas [en Chine], des modèles attrayants sont disponibles à un prix raisonnable. En Europe et aux Etats-Unis, les voitures électriques coûtent encore beaucoup plus cher que les voitures à combustion », explique l'économiste américain Hove. Il met fin à la propagation [du mythe] selon laquelle le succès des [constructeurs automobiles chinois est lié à des subventions exceptionnelles](#).

En termes de développement technologique, d'infrastructure et de production de masse, l'industrie automobile européenne n'a pas la moindre chance de rivaliser avec l'industrie chinoise. Dans le contexte d'un marché qui ne se développe pas (ou à peine), c'est un dilemme insoluble à moyen terme pour l'industrie automobile européenne, surtout parce que le fossé dans le domaine de l'e-mobilité est déjà trop grand et qu'il continue de s'élargir.

Mais maintenant que l'UE a décidé d'abandonner les véhicules à combustion (à partir de 2035, plus aucun nouveau véhicule à combustion ne sera autorisé), les groupes automobiles européens, allemands en tête, concentrent leurs efforts sur l'annulation de cet abandon ou du moins sur son assouplissement. Dans ce domaine, les groupes allemands ont le soutien du gouvernement fédéral, a fortiori lorsqu'il est dirigé par la CDU, mais aussi le soutien inconditionnel de la Commission européenne.

Deux projets sont dans les tuyaux au niveau de l'UE. D'une part, on travaille activement à l'élaboration de projets visant à assouplir la fin des véhicules à combustion. D'autre part, on réfléchit intensément à la manière d'aider financièrement les groupes en atténuant les pénalités financières décidées depuis longtemps, qui devront être payées si les objectifs climatiques pour la consommation du parc automobile ne sont pas atteints à partir de 2025. Un comité d'experts de haut niveau se penche également actuellement sur les questions centrales suivantes : Faut-il revoir les valeurs limites de CO₂ applicables au parc automobile en 2030 et 2035 ? Ou encore cette question : faut-il maintenir la date d'arrêt du thermique pour les voitures particulières et les véhicules utilitaires légers en 2035 ?

Parallèlement, von der Leyen a eu début novembre à Strasbourg des rencontres individuelles avec les présidents des conseils d'administration des entreprises automobiles allemandes : Oliver Blume de Volkswagen, Ola Källenius de Mercedes et Oliver Zipse de BMW. Il n'y avait pas eu de telles rencontres lors de son premier mandat. Volkswagen demande la suspension des sanctions prévues par la législation sur les émissions de CO₂ des flottes de véhicules. Par ailleurs, Volkswagen demande une prime pour les voitures électriques de 4000 euros jusqu'à un prix d'achat de 65 000 euros, une prime de 2500 euros pour les voitures électriques d'occasion ainsi qu'un taux de TVA réduit sur les véhicules électriques pendant deux ans.

De telles mesures puisent dans la poche des contribuables et ne font que bétonner davantage la société de la bagnole, contre toutes les aspirations à un changement dans les modes de transport.

Le mode de pensée capitaliste à courte vue de la direction de l'IGM et de la majorité du comité central d'entreprise de Volkswagen est encore surpassée par deux autres aberrations. Le comité d'entreprise aimerait bien détourner l'attention de la crise structurelle de l'industrie automobile en mettant par exemple l'accent sur les différences dans la baisse des rendements entre les différentes unités du groupe. Chez Porsche, la baisse est au final de 4 points de pourcentage pour l'ensemble du groupe. La présidente du comité d'entreprise, M^{me} Cavallo, explique : « La baisse est surtout due à Audi, Porsche et aux services financiers ».

Cette façon de rejeter la faute sur les autres est l'expression d'un esprit de concurrence même au sein du groupe et sape les efforts visant à créer un front commun pour se défendre. En même temps, le comité directeur d'IG Metall et le comité central d'entreprise acceptent l'objectif fixé par le groupe, à savoir que la rentabilité nette du chiffre d'affaires ne doit pas descendre en dessous de 2,3 %. Que signifie concrètement cet ordre de grandeur en euros pour l'année 2024 ?

Au cours des neuf premiers mois de l'année 2024, le groupe Volkswagen a réalisé un chiffre d'affaires de 237 milliards d'euros et un bénéfice de 12,9 milliards d'euros. Cela représente une rentabilité du chiffre d'affaires de 5,44 %, soit une baisse de 1,5 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Pour la marque principale de Volkswagen, la rentabilité du chiffre d'affaires est de 2,1 %. C'est ce que le conseil d'administration appelle « juste à la limite du seuil de rentabilité ». Si l'on regarde l'ensemble du segment de masse (Core), la rentabilité du chiffre d'affaires est de 4,4 %, pour le segment « Progressive » (Audi) de 4,5 %, pour Porsche de 14,6 % malgré le recul de 4 %.

Si l'on regarde uniquement les bénéfices engrangés de 2022 (12,477 milliards d'euros), de 2023 (6,243 milliards d'euros) et les bénéfices des seuls mois de janvier à septembre 2024 (12,9 milliards d'euros, après impôts 1,58 milliard d'euros), on voit qu'en principe, des sommes énormes seraient disponibles pour une reconversion de cette industrie. Mais cela n'est nullement mis en avant par IG Metall.

La deuxième mauvaise voie dans laquelle s'est engagé IGM est la présentation d'une « offre de négociation » qui accepte d'emblée que le personnel fasse des sacrifices pour atteindre l'objectif fixé par Volkswagen d'une « rentabilité du chiffre d'affaires de plus de 2,3 % pour toutes les composantes de l'entreprise ». La présidente du comité central d'entreprise a déclaré lors de l'assemblée du personnel à Wolfsburg le 4 décembre : « Soit nous nous ressaisissons et commençons à envisager des compromis sérieux. Et ce, des deux côtés. Ou alors, le conseil d'administration campe sur ses positions et c'est l'escalade ».

Pourquoi faudrait-il que le personnel accepte l'objectif fixé par le conseil d'administration d'une rentabilité minimale sur le chiffre d'affaires et qu'en contrepartie, l'augmentation tarifaire à venir (ou qui doit encore être imposée) soit reportée ? La condition posée par le négociateur IG Metall Thorsten Gröger (responsable régional de Basse-Saxe) est révélatrice : Le comité directeur et la direction doivent eux aussi « apporter leur contribution au dépassement de la crise ». Le conseil d'administration ne s'y oppose pas fondamentalement, mais cela permet - en accord avec le comité central d'entreprise et IG Metall - de détourner l'attention du véritable adversaire, c'est à dire des actionnaires, pour le compte desquels le

conseil d'administration n'est finalement que l'organe d'exécution. Les dividendes des actionnaires (dont le conseil d'administration fait également partie) ne sont même pas remis en question.

Qui sont donc ces actionnaires ? Fin 2023, la structure de l'actionnariat de Volkswagen se présentait comme suit : Porsche Automobilholding SE : 31,9 % ; investisseurs institutionnels étrangers : 20 % ; Qatar Holding LLC : 10 % ; Land de Basse-Saxe 11,8 % (avec un pourcentage de voix de 20 % fixé par les statuts de Volkswagen) ; actionnaires privés/autres : 24,1 % ; investisseurs institutionnels nationaux : 2,2 %. Les véritables gros actionnaires, les Porsche, Piëch, etc., font leur beurre chaque année, mais ils ne sont mis au centre à l'ordre du jour d'aucune de ces négociations et manifestations.

Quelle sortie de crise ?

Dans ce contexte, et surtout face à la crise structurelle de l'industrie automobile, il n'y a pas d'autre solution que d'engager le personnel dans une lutte interentreprises pour un changement radical de stratégie, avec le soutien de militants syndicaux d'autres secteurs et du plus grand nombre, à chaque occasion localement, ainsi que du mouvement climatique dans toute l'Allemagne. Cette lutte doit se caractériser par trois axes centraux :

A. Lutter en toute indépendance au lieu de poursuivre l'illusion du partenariat social. Il ne sert à rien de faire de la lèche à l'adversaire si celui-ci s'est déjà fait la malle depuis longtemps. Chez Volkswagen, il y a tellement d'argent disponible qu'une restructuration est possible sans que les salariés n'aient à se saigner aux quatre veines. Si le capital parvient à remporter une victoire importante avec son offensive actuelle, cela aura des conséquences plus larges, même au-delà de l'industrie automobile et de ses sous-traitants.

B. Un syndicat n'est crédible que s'il n'essaie pas de minimiser la crise structurelle. Il doit offrir une perspective crédible et cohérente à moyen et long terme. Dans le cas présent, celle-ci ne peut consister qu'à entamer la lutte pour une vaste reconversion, c'est-à-dire pour la reconversion de la production vers des produits respectueux de l'environnement et utiles à la société : Véhicules pour les transports publics (bus et trains) vélos, climatisation, etc. Les travailleurs doivent contrôler cette reconversion. Mais il va de soi que la planification d'une production alternative pourra être élaborée avec le plus d'efficacité possible si elle est menée en étroite coopération avec des forces externes motivées, comme celles du mouvement climatique. Une telle coopération donnerait un énorme élan à la lutte pour un véritable changement de cap dans les transports (gratuité et développement massif des transports en commun, en particulier dans les zones périurbaines). Si un large mouvement est construit de cette manière, il sera en même temps en mesure d'entamer la lutte pour la socialisation sans compensation de ces entreprises, dans le but de les contrôler durablement en association avec la population (surtout le mouvement climatique). Nous n'avons pas besoin des actionnaires de Piëch, Porsche ou autres.

C. Tant que la lutte pour la reconversion de la production n'est pas encore engagée ou en cours de développement, l'axe essentiel de la lutte dans l'industrie automobile et au-delà doit consister à exiger une réduction massive du temps de travail avec compensation intégrale des salaires. Il s'agit également de garantir des requalifications avec maintien de la rémunération actuelle. Revendiquer que cette lutte soit menée à bien doit être une priorité absolue au sein d'IG Metall et parmi les salarié.e.s de l'industrie automobile.

Aujourd'hui, il ne sert à rien de jouer petit bras ou de proposer des mesures isolées, et encore moins de s'enfermer dans l'impasse du partenariat social. Engageons-nous pour faire vivre un courant combatif au sein de l'IGM. La « Coordination pour des syndicats combattifs » ([VKG](#)) y apporte sa modeste contribution.

Publié le 9 décembre 2024 par ISO, traduit pour ESSF par Pierre Vandevoorde