LES ORGANISATIONS SYNDICALES PEUVENT-ELLES ENCORE PESER DANS LES NÉGOCIATIONS SALARIALES ?

BAPTISTE GIRAUD

MCF EN SCIENCE POLITIQUE – AIX-MARSEILLE UNIVERSITÉ

LEST-IRISSO

UNE INTERVENTION TIRÉE D'UN RECENT OUVRAGE

- Une enquête collective menée au moyen de l'exploitation des données de l'enquête statistique REPONSE articulée à des enquêtes plus qualitatives dans des établissements du secteur marchand de plus de dix salariés

OBJECTIF DE L'OUVRAGE

- Comment se reconfigurent et se différencient les usages des dispositifs de la représentation du personnel et les modalités de construction du compromis salarial en fonction des contextes économiques, organisationnels et sociaux des entreprises ?

OBJECTIF DE LA COMMUNICATION

- Quels enseignements en tirer sur les possibilités de l'action syndicale et ses limites pour impulser et peser sur les négociations salariales ?
- A quels enjeux stratégiques les organisations syndicales se trouvent-elles confrontées ?

QUELQUES ÉLÉMENTS D'HISTOIRE
LES FONDEMENTS DU COMPROMIS FORDISTE (TRENTE GLORIEUSES)

- Une période de croissance économique dans un capitalisme industriel et « familial »
- Un syndicalisme au fort ancrage militant et politique
- Des négociations centralisées visant à répartir les fruits de la croissance entre travail et capital : augmentations salariales et création de nouveaux droits financé par du salaire socialisé (allongement des congés, retraites, sécurité sociale
- Des négociations d'entreprise peu formalisées mais favorables aux salariés

DES CHANGEMENTS DE RÈGLES ET DE CONTEXTES

- Financiarisation et tertiarisation du capitalisme, morcellement du tissu productif
- Affaiblissement militant et politique du syndicalisme
- Décentralisation de la négociation collective avec les NAO (1982)
- Diversification des thèmes et des objectifs de la négociation d'entreprise, de plus en plus pensée comme un substitut à la loi et le levier de refondation du compromis salarial dans une logique plus conforme aux exigences du marché et du capital

COMMENT SE RECONFIGURENT LES DYNAMIQUES DES NÉGOCIATIONS SALARIALES ?

- Une mise sous pression généralisée du compromis salarial, des négociations salariales sous contrainte
- Une tendance forte à l'individualisation et la flexibilisation des rémunérations
- Mais des dynamiques de négociations et des compromis de nature variée en fonction des contextes socio-productifs
  - La présence syndicale, une condition toujours nécessaire à l'existence de négociations salariales
  - Des syndicats diversement contraints en fonction des structures économiques et sociales du rapport salarial

COMMENT SE NEGOCIENT LES SALAIRES SANS SYNDICAT ?

- **Des négociations empêchées dans les entreprises « néo-paternalistes »**
  - Une main d'œuvre peu qualifiée, des TPE
  - des relations très personnalisées, un climat très hostile aux syndicats
  - Des compromis paternalistes fragilisées par le renforcement des contraintes du marché
  - Des négociations rares et cadenassées par les directions
- **Des compromis plus favorables dans les PME dynamiques et innovantes**
  - Des salariés beaucoup plus qualifiés et autonomes dans leur travail
  - Des relations salariales très individualisées
  - Des négociations rares mais plus favorables aux salariés (intéressement)

QU'OBTIENNENT ENCORE LES SYNDICATS ?

- **Des négociations vidées de leurs enjeux: les entreprises néo-tayloriennes de services**
  - Des négociations sous contrainte budgétaire imposée par la tutelle publique
  - Des arrangements à la marge dans l'organisation des services et les contre-parties salariales (primes, etc)
  - Les conventions collectives comme niveau pertinent de l'action syndicale

- **Les salaires au centre des négociations et des conflits de la grande industrie**
  - Des négociations subordonnées à la logique de financiarisation et d'individualisation des rémunérations
  - Un pouvoir de négociation et de mobilisation en fonction des contextes socio-économiques

QUELS ENSEIGNEMENTS STRATÉGIQUES POUR LES REPRÉSENTANTS SYNDICAUX ?

- Une analyse comparée qui atteste de l'utilité des syndicats pour créer les conditions d'une négociation plus équilibrée
- Mais des syndicats multiplement entravés dans leur capacité à peser par les négociations d'entreprise sur la répartition de la valeur :
  - Par les limites de leur implantation : y a-t-il lieu de se féliciter de l'augmentation du nombre d'accords dans les TPE ?
  - Par les contraintes nouvelles qu'imposent les contextes des négociations
- La négociation d'entreprise creuset des inégalités salariales
- De la nécessité de reconstituer les salaires comme un enjeu politique et de sortir des limites d'une action syndicale d'entreprise