

## *Les espaces de la négociation collective, branches et territoires*

Jobert A.

2000, Editions OCTARES, Toulouse.

Sociologue du travail et spécialiste reconnue de la négociation collective, Annette Jobert a fait en 2000 œuvre très utile en consacrant cet ouvrage de synthèse à un thème qui depuis, réduction du temps de travail et « refondation sociale » obligent, n'a cessé d'occuper la une, sinon de l'actualité, du moins des chroniques sociales en France. Car si les livres consacrés aux relations professionnelles ou à « l'action publique négociée » ont été relativement abondants dans la période récente, il s'est agi le plus souvent de collections d'articles, à vocation principalement comparative, plutôt que de vues d'ensemble visant à donner de ce champ complexe et mouvant une analyse systématique et compréhensive.

Il ne faudrait pour autant trop en attendre : l'auteur prévient d'emblée que son propos se borne à livrer de la négociation collective une analyse sociologique, laissant au second plan ses dimensions juridique et économique. Pour ce faire, elle n'en explore pas moins toutes les dimensions de l'institution : les trois premiers chapitres de son livre posent de très utiles jalons en introduisant les concepts clés qui commandent la compréhension du système, puis en retraçant à grands traits son histoire dans le cas français, enfin en explorant la relation complexe, et combien d'actualité, qui relie négociation de branche et d'entreprise. Muni de cette grille d'analyse, le lecteur est alors en mesure de suivre l'auteur dans une exploration plus fine du système, dans ses évolutions longues comme dans ses développements récents. Une seconde partie s'attache ainsi à montrer la négociation collective de branche en action, en retraçant ses étapes et en identifiant ses enjeux principaux dans deux domaines où elle s'est montrée particulièrement active et structurante : les classifications, puis la formation professionnelle. Deux exemples successifs qui mettent d'autant mieux en relief les transformations du système qu'ils correspondent à deux moments historiques et deux configurations d'acteurs distincts. La troisième partie explore quant à elle deux nouveaux espaces de négociation, qui chacun pour sa part remettent en cause la tradition nationale du système de négociation français : celui du territoire, avec des exemples pris au plan local et régional, mais aussi dans les pays voisins, et celui de l'Europe avec le développement du dialogue social transnational dans les comités de groupe européens ou les négociations sectorielles entre partenaires communautaires.

Ainsi l'auteur entend-elle nous aider à « comprendre comment se forme une action collective, et comment, à travers elle, se constituent des acteurs collectifs ». Ambition fort louable, que le livre d'A. Jobert ne satisfait cependant qu'à moitié : s'il verse au dossier un riche matériau tiré de terrains variés, ainsi que nombre de repères fort éclairants pour la réflexion, l'impression d'ensemble qu'il laisse à un lecteur modérément averti est celle d'avoir été conduit au milieu du gué, plutôt que d'avoir franchi une étape dans sa compréhension du sujet. Ce n'est certes pas faute de savoir accumulé ni de talent pédagogique ; cela tient plutôt semble-t-il au caractère composite d'un ouvrage qui par endroits paraît inachevé. Réserve qui tient peut-être au fait que ce livre pouvait s'écrire, et donc se lire, d'au moins deux façons, mais que l'auteur n'a pas suffisamment choisi entre les deux.

La première était de se saisir de l'ouvrage comme d'un manuel de négociation collective. Non pas à la façon d'un mode d'emploi à l'usage du praticien, appelé à siéger autour de la table de négociation, mais comme un panorama du système et de ses transformations, dressé à

l'intention des observateurs généralistes, ou pour le dire autrement comme une œuvre de vulgarisation, fort bienvenue dans un domaine complexe, et finalement obscurci par nombre de présupposés et de simplifications abusives. Et c'est pour une bonne part de cela qu'il s'agit : Annette Jobert réussit à livrer en sept courts chapitres une vue d'ensemble de ce qu'était, est ou devient la négociation collective, principalement en France mais non sans donner d'éclairants aperçus des systèmes nationaux voisins, et en ne laissant dans l'ombre aucune des multiples facettes de cet objet changeant. Au-delà des nombreux enseignements que livre sa description, toujours très pédagogique, des mécanismes du domaine, on relèvera ici les deux clés principales qu'elle offre pour l'analyse :

- Tout d'abord l'idée, abondamment illustrée tout au long du livre, que nulle nécessité, d'ordre économique ou institutionnel, ne vient du dehors imposer forme unique au régime de négociation collective, qu'il soit professionnel, local ou national : dans tous les cas, il s'agit pour l'auteur d'une construction sociale, qui pour s'inscrire dans un contexte largement déterminé par les forces de la production et du marché, n'en résulte pas moins de l'entrée en relation d'acteurs qui conservent toute leur part d'autonomie et utilisent le droit et les dispositifs publics comme autant de ressources ; en matière de négociation collective, pourrait-on résumer, l'acteur prévaut sur le système.
- Ensuite, et c'est la conséquence logique de ce qui précède, rien n'est simple ni acquis d'avance en la matière. Qu'il s'agisse entre autre de la fameuse question de l'articulation des différents niveaux de négociation (sommet-branche-entreprise), ou encore de l'interaction entre logiques professionnelle et territoriale, la réponse ne varie pas : il n'y a pas d'ordre hiérarchique donné une fois pour toutes, pas plus que de logique unique « d'emboîtement » des différentes instances. Tout ce qu'il est possible d'observer est une complémentarité nécessaire, mais qui s'opère selon un mouvement dialectique, où rien n'est déterminé d'avance ni pour longtemps.

Deux clés sans doute un peu frustrantes pour qui voudrait avoir d'un système complexe une idée un peu simple, qu'il est tout à l'honneur de l'auteur de nous livrer telles quelles, sans céder à la facilité de la simplification ou du déterminisme.

Mais l'ouvrage d'Annette Jobert se prête tout aussi bien à une seconde lecture, toute différente, qui y verrait d'abord le résumé d'un itinéraire personnel de recherche, avec ses hypothèses successives et ses conclusions provisoires, livrant du vaste champ parcouru une série d'aperçus portant chacun sur l'une de ses dimensions nationale, territoriale ou institutionnelle. Avec pour point fixe, ou orientation constante, celle de la branche, restée tout au long du parcours l'objet de prédilection de l'auteur, qui dresse en particulier une rétrospective très éclairante de la construction des grilles de classification, des origines jusqu'aux remises en question suscitées par la montée en puissance, utilement relativisée, du modèle de la compétence. C'est en effet toujours du point de vue de la branche, prise comme l'échelon ou l'espace focal de la négociation collective, que sont envisagés, comme autant de défis ou de contraintes, l'essor récent de la négociation d'entreprise en matière de salaires et de temps de travail, l'affirmation de l'instance régionale dans la structuration des politiques de formation, ou encore la construction progressive d'un espace de dialogue social européen. C'est aussi parce qu'elles ont tour à tour largement nourri la négociation de branche que les classifications et la formation professionnelle sont choisies pour illustrer chacune, par un chapitre particulier, la vivacité et les capacités de renouvellement du dialogue social en France. Enfin c'est encore la branche qui fournit l'échelon le plus approprié pour explorer les multiples dimensions de ce que l'on résume un peu vite par le mot de « négociation » : à

mainte reprise, Annette Jobert montre exemples multiples à l'appui qu'il ne s'agit pas seulement de négocier des compromis distributifs, mais encore de construire des dispositifs légitimes d'observation ou – pour reprendre une notion chère à Jean-Daniel Reynaud, préfacier de l'ouvrage – de « régulation conjointe ». Ce qui n'empêche pas l'auteur d'offrir une présentation fidèle de la négociation d'entreprise, en montrant notamment qu'à ce niveau aussi, le terme recouvre de fait un ensemble riche de relations d'acteurs, allant de l'information à la participation sans passer forcément par la conclusion d'accords formels ni par la signature des délégués syndicaux.

L'intérêt de cette seconde lecture est évidente : abondance des matériaux empiriques venant illustrer et étayer le questionnement sociologique, multiplicité des espaces, échelons et thèmes de référence, qui donnent à l'analyse l'épaisseur du témoignage et de l'implication. Mais la médaille à son revers, surtout si l'on garde en tête la première des deux lectures : l'ensemble souffre d'un certain pointillisme, ou d'un défaut de généralité, là où l'on attend une synthèse. Parfois, le cas évoqué paraît même, comme lorsque est abordée la place des universités dans la construction d'une offre régionale de formation, quelque peu plaqué sur un développement qui n'y gagne pas particulièrement en clarté ou en continuité. Si bien que le lecteur peut avoir par endroits le sentiment que les circonstances de l'itinéraire personnel ont prévalu sur la construction et la cohérence de la synthèse. Ou encore que certains aspects de la question auraient mérité d'être approfondis et actualisés, au lieu d'être livrés en l'état où l'auteur les a trouvés au gré de l'enchaînement de ses recherches : on pense surtout ici à la réduction du temps de travail et à ses effets sur les négociations d'entreprise et de branche, et leurs articulations. Le livre est certes paru en 2000, c'est-à-dire au beau milieu du processus déclenché par les lois Aubry, mais il n'intègre pas certains constats utiles déjà disponibles à cette date, comme celui de la « co-production de normes ». De la même façon, la réflexion sur le poids croissant de la logique territoriale paraît-elle souvent trop exclusivement inspirée par les situations particulières qu'a eu à observer l'auteur, par exemple à l'occasion de la première évaluation de la loi quinquennale. Plus de recul, et donc de généralité, aurait mieux servi un ouvrage dont l'une des ambitions est bien d'offrir du sujet une vue d'ensemble, fût-elle appuyée avec profit sur des cas particuliers.

D'aller et venir ainsi entre le particulier et le général, sans toujours choisir lequel doit prévaloir, l'ouvrage laisse au total un goût d'inachevé, ou de transitoire. Non que les questions principales n'y soient pas soulevées, et souvent avec pertinence et acuité, comme par exemple lorsqu'il s'agit d'établir, en conclusion, le lien entre les transformations du rapport salarial dans son ensemble, et celles du système et de la dynamique de négociation collective. Mais parce que les réponses qu'elles reçoivent restent souvent partielles, ou suspendues, comme si dans ce champ d'investigation plus qu'ailleurs, eu égard à la centralité des jeux d'acteurs et la complexité des systèmes en œuvre, l'indétermination était la règle. Il ne s'agit pas bien sûr de prétendre que des réponses sûres et univoques existent, mais plus raisonnablement d'attendre d'un auteur expert en la matière quelques clés supplémentaires pour accéder au cœur des débats. On citera pêle-mêle ces différences « sociétales » qui séparent les systèmes nationaux mais autorisent du même coup à penser leur possible interaction, à défaut de convergence, et dont l'évocation n'arrive qu'au moment de traiter de l'espace social européen, alors qu'introduites plus tôt elles auraient permis d'éclairer les spécificités du modèle français ; la caractérisation bien allusive et rapide de ces acteurs sociaux qui tiennent pourtant le rôle central dans l'interprétation qui nous est ici proposée des régimes de relations professionnelles ; ou encore une certaine sous-représentation de l'acteur étatique, souvent mentionné dans la démonstration, mais sans que lui soit le plus souvent accordé le poids qui est le sien dans un système national dont la dimension tripartite n'est pas

suffisamment soulignée... Rien n'est dit non plus, ne serait-ce qu'au titre des éléments de contexte, des projets de « refondation » du système français dont il est question depuis quelques années, et dont la version patronale avait déjà vu le jour au moment de la parution. Enfin manque une discussion plus approfondie de la notion même de négociation, et de l'évolution de son contenu avec le temps. Le point, crucial, est certes évoqué à propos des négociations d'entreprise, et dans une moindre mesure de branche, mais là encore de façon plutôt discursive, alors qu'il méritait ici un examen systématique. Entre régulation de la concurrence, construction de marchés spécifiques du travail, partage des fruits de la croissance, accompagnement défensif des mutations économiques, passage du principe de faveur au « donnant-donnant », instrumentation des politiques sectorielles ou régionales de formation et d'emploi, où finit la négociation, où commence la participation, la co-détermination ou encore l'auto-réglementation des entreprises et des branches ? Le mérite du livre d'A. Jobert est de poser concrètement et distinctement ces questions. Sa limite et de s'achever sans y apporter, sinon des réponses tranchées, à tout le moins une vue plus complète des éléments de réponse à la disposition de l'observateur.

Jean-Louis DAYAN  
Centre d'Etudes de l'Emploi