

Négociations et régulations politiques : Évolutions et mises en cause,

Guy Groux, Directeur de recherche au CNRS, CEVIPOF, FNSP, Paris

Une mise en perspective des débats sociaux ou politiques qui ont porté sur la négociation est parfois nécessaire dans la mesure où ceux-ci ont souvent constitué d'excellents repères pour aborder les mutations essentielles qui ont touché l'univers contractuel. De ce point de vue, un constat s'impose de prime abord. C'est la primauté de la notion de régulation politique dans les débats qui se produisent de l'après-guerre à nos jours.

En fait, ce thème de la régulation politique qui renvoie entre autres à la production du droit et à l'intervention de l'État s'est longtemps défini sous un aspect bien précis dans son rapport à la négociation d'entreprise. L'intervention de l'État surplombait amplement la négociation locale, celle-ci demeurant dans ce contexte dans une sorte de rapport de subordination face au politique et aux règles juridiques.

Naturellement, les termes du débat ont beaucoup évolué depuis mais la référence aux régulations politiques ne s'est jamais affaiblie même si son contenu et ses implications se sont amplement modifiés. Dans les vingt dernières années, à l'ancienne notion de subordination de la négociation face au droit, se sont substituées d'autres notions dans les débats les plus novateurs comme celle d'action publique ou celle d'interactions.

La notion d'action publique implique surtout le rapport de la négociation aux nouvelles modalités qui touchent les politiques publiques. À l'origine de cet état de fait, on trouve une conjoncture précise et bien connue. Dès les années 1970, dans un contexte de chômage accru, l'emploi s'impose de plus en plus face aux principes qui structuraient traditionnellement les modes de régulation liés au passé -par exemple, la protection des salariés et l'unification des conditions de la concurrence-. L'emploi intervient comme un « référentiel » majeur au sein des relations professionnelles. Dans ce cadre, les divers débats concernant la négociation collective ne se sont pas seulement fondés sur la mise en œuvre de nouvelles logiques contractuelles impliquant des pratiques de concessions mutuelles au nom précisément de l'emploi. De façon plus conséquente, ils ont progressivement lié les pratiques de la négociation à la notion d'action publique au sens où celle-ci est aujourd'hui définie par la science politique ou la sociologie politique. En effet, en situant l'emploi comme un référentiel central et comme l'un des enjeux contractuels tout à fait

prioritaires, en visant à la création de nouveaux emplois ou à la sauvegarde des emplois existants, la négociation est devenue elle-même un instrument d'action publique intervenant, à divers titres, à divers niveaux, à divers degrés sur le terrain des politiques conduites sur le marché du travail. C'est dans ce contexte que s'inscrivent à l'évidence de nombreuses initiatives contractuelles menées dans le domaine du temps de travail, de la mobilité, des reconversions, des restructurations, etc. Ainsi, le débat liant « négociation collective » et « action publique » -on peut à ce propos parler « d'action publique négociée »- a assurément redéfini, au sein des relations professionnelles, le statut des régulations politiques.

Un troisième et dernier aspect de l'évolution des débats sur la négociation renvoie, pour sa part, à une notion sociologique bien connue, celle d'interactions. Tout au long des quinze dernières années, de nouveaux rapports entre la loi et la négociation, des rapports d'interaction se sont établis. Éloignée des relations de subordination qui, durant longtemps, ont défini le lien entre le droit et l'accord collectif, la notion d'interactions implique des effets bien précis. La loi peut certes s'imposer aux négociateurs mais en retour la négociation peut transformer et parfois en profondeur, le contenu du droit. À cet égard, l'application des « 35 heures » en France et les évolutions qui ont marqué le passage de la loi Aubry 1 à la loi Aubry 2 constituent un exemple révélateur de l'influence de la négociation sur le contenu des lois et des jeux d'interactions qui se font entre elles. Tout comme l'est et de façon peut-être encore plus manifeste la légalisation du travail de nuit des femmes.

De l'après-guerre à nos jours, trois notions -la notion de subordination, celle d'action publique négociée et celle d'interactions- marquent donc l'essentiel des débats sur les rapports entre le droit et l'accord ou sur le lien des régulations politiques et de la négociation. Naturellement, ces notions ne reflètent pas des évolutions purement mécaniques qui définiraient des phases ou des séquences successives et où certains modes de négociation disparaîtraient à tout jamais pour laisser la place à d'autres. Dire cela procéderait d'une vision faussement historique de l'évolution des relations professionnelles. En l'occurrence, les traditions résistent tandis que le nouveau s'impose. En fait, chacune des notions concernées renvoie à l'institution de pratiques de négociations bien distinctes et qui coexistent au sein d'un même univers, l'univers des relations professionnelles, même si cela induit parfois des tensions et des contradictions d'importance. On est là en présence de pratiques qui renvoient à des systèmes ou des sous-systèmes de négociations qui disposent d'une forte singularité, qui produisent des règles spécifiques, qui génèrent des modes de régulations qui leur sont propres et qui peuvent se compléter ou

entrer en conflits selon les circonstances. Ainsi, l'évolution des liens entre régulation politique et négociation collective montre à sa manière la constitution d'un univers contractuel de plus en plus complexe et disparate à l'image d'ailleurs de ce qui existe dans certains des pays de l'Union européenne.

Pourtant, ce système de négociation déjà complexe tend à l'être encore plus et les débats qui reposaient sur la notion de régulation politique dans ses diverses formes semblent faire l'objet, aujourd'hui, de mises en cause importantes. En effet, si jusqu'à ce jour, les débats concernant la négociation se sont largement référés au fait de la régulation politique, peut-on dire qu'il en sera toujours ainsi demain ?

Depuis quelques années en effet, de nouveaux contextes apparaissent au sein de l'entreprise et de nouvelles questions se posent plus particulièrement au sujet de la négociation locale, de la négociation d'entreprise. Il s'agit d'une part de l'extension des accords dérogatoires. Mais aussi des pratiques d'individualisation qui interviennent jusque dans l'accord collectif dès lors que celui-ci concerne plus particulièrement certains thèmes -les Comptes-Épargne-Temps, l'épargne salariale, par exemple-. Ici, l'accord reste collectif mais sa mise en œuvre correspond bien à des procédures individuelles, à des choix et à des options individuels ce qui constitue une rupture avec les années 70-80 où les pratiques d'individualisation menées dans les entreprises visaient plutôt à contourner voire à contredire l'univers de la négociation et des rapports contractuels.

Dans ce cadre, une dernière question peut être posée. Ces nouvelles pratiques contractuelles fondées sur la dérogation ou l'individualisation mais qui relèvent aussi de référentiels liés à la gestion de l'entreprise et à la performance économique n'impliquent-elles pas de nouveaux modes de régulations de plus en plus éloignés de ceux qui ont souvent marqué, dans le passé, la négociation collective ? Au fond, une telle question renvoie à l'existence d'un contexte global de négociation bien typé. Un contexte toujours plus complexe et où les diverses régulations à l'œuvre -des régulations politiques aux régulations plus ou moins autonomes par rapport au droit- devront faire l'objet d'ajustements réciproques d'autant plus fréquents qu'elles se définiront selon des registres, des enjeux, des référentiels et des modes de légitimation qui se contrediront et ceci parfois avec force.

