

POCHET, Philippe (dir.). *Monetary Union and Collective Bargaining in Europe*. Bruxelles, PIE-Peter Lang, 1999, 286 p.

Yves Steiner

Volume 32, Number 4, 2001

Le projet des Amériques sept années plus tard

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/704360ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/704360ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Steiner, Y. (2001). Review of [POCHET, Philippe (dir.). *Monetary Union and Collective Bargaining in Europe*. Bruxelles, PIE-Peter Lang, 1999, 286 p.] *Études internationales*, 32(4), 822–823. <https://doi.org/10.7202/704360ar>

Monetary Union and Collective Bargaining in Europe.

POCHET, Philippe (dir.). Bruxelles, PIE-Peter Lang, 1999, 286 p.

Le présent ouvrage, édité par Philippe Pochet, directeur de l'Observatoire social européen (OSE) à Bruxelles, porte sur un enjeu politique et social européen majeur : la négociation collective au sein de l'Union économique et monétaire (UEM). Soutenu par le *National Institute for Working Life* (Stockholm) ainsi que trois centrales syndicales suédoises, ce volume se veut aussi une contribution au débat sur la construction d'une Europe sociale.

Au niveau de la négociation collective, l'établissement progressif de l'UEM a eu deux types d'impact distincts : soit un renforcement des options politiques préétablies (Allemagne, France, Belgique), soit la (ré-)émergence d'une coordination tripartite – État, employeurs et syndicats – visant à limiter les risques potentiels liés à l'entrée dans le régime de Maastricht (Espagne, Italie, Finlande).

En Allemagne et en France, le processus d'adhésion à l'UEM témoigne d'une continuité dans les relations capital-travail, même si leurs formes nationales divergent considérablement (A. Hege, C. Dufour). Acquis de longue date à l'idée d'une monnaie unique, les syndicats allemands ont ainsi soutenu l'UEM dès le début des années quatre-vingt, tout en acceptant le principe de la modération salariale, alors vue comme créatrice d'emplois et source de compétitivité internationale. Ces syndicats tendent désor-

mais à délaisser ce principe, ce dernier n'ayant manifestement pas tenu ses promesses. Au niveau européen, leur soutien originel à la cause européenne se heurte à la question de la coordination de la négociation collective. A. Hege relève, à ce titre, que les démarches menées actuellement dans le sens d'une coordination transnationale sont avant tout une tentative politique de repositionnement, à l'image du cas IG Metall. La France, elle aussi, a vu dans les années quatre-vingt se dessiner les contours de la négociation collective actuelle. Trois éléments caractérisent le contexte de cette dernière : le rôle considérable de l'État, l'implication marginale et ambiguë des employeurs, et surtout l'internationalisation progressive du capitalisme français marquée par la volonté de maintenir un franc stable vis-à-vis du *Deutschemark*, engagement européen oblige. Déjà en place au seuil des années quatre-vingt-dix, cette structure de la négociation collective n'a été, selon C. Dufour, que modérément affectée par les récentes dynamiques issues de l'UEM. Ainsi, les modalités allemande et française de la négociation collective illustrent combien les voies empruntées par ces deux modèles restent largement divergentes.

Pour beaucoup, l'UEM aurait dû être une source d'instabilité économique et sociale au sein des pays où la négociation collective n'avait pas pris la forme structurée, voire routinière, de celle établie dès le début des années quatre-vingt dans certains pays comme l'Allemagne ou la France. Les cas espagnol et finlandais démontrent qu'au contraire les effets potentiellement déstabilisants de l'UEM ont fait naître ou renaître des formes de

coopération tripartite entre pouvoirs publics, syndicats et patronats. En Espagne, la participation à l'UEM a ainsi été motivée par une forte volonté politique de discipliner les syndicats à la nouvelle donne économique européenne en imposant la stabilité des prix et en encourageant la flexibilité du travail. Cependant, les efforts menés dès la fin des années quatre-vingt pour établir un système de négociation collective à même de gérer les nouvelles contraintes économiques internationales n'ont pas totalement abouti. Selon S. Pérez et P. Pochet, la fragmentation régionale du système et l'impossibilité pour les confédérations syndicales et patronales d'établir un dialogue national font que l'Espagne reste, aujourd'hui encore, moins bien équipée que des pays comme l'Allemagne, la France, ou dans une certaine mesure, la Belgique, pour affronter l'UEM. La Finlande, selon P. Pochet, illustre le cas où la décision politique de joindre l'UEM a été intimement liée à la réorientation de l'économie nationale vers des secteurs à haute valeur ajoutée, telles l'électronique ou les télécommunications. Ce double mouvement montre combien l'engagement des autorités politiques et des partenaires sociaux a été prépondérant face à une opinion publique *a priori* hostile à l'UEM. Il montre aussi de quelle manière des initiatives originales visant à maintenir le système de négociation collective et de sécurité sociale finlandais – comme la création de fonds compensations (*buffer funds*) – ont vu le jour. Outre la diversité des stratégies nationales utilisées, ces deux cas soulignent aussi un même phénomène : le rôle prépondérant joué par les partis sociaux-démocrates dans la

voie de la modération salariale et de la flexibilité des conditions de travail.

Loin d'être un montage alambiqué, cet ouvrage dirigé par P. Pochet a le mérite de la cohérence. Cohérence certes renforcée par le fait que P. Pochet participe lui-même à plus de la moitié des contributions, mais renforcée surtout par une introduction et une conclusion synthétisant les apports théoriques des études de cas présentées. Parmi les nombreuses pistes de réflexion dégagées, une retient plus particulièrement l'attention : la coordination macro-économique entre les autorités en charge de la politique monétaire et le processus de négociation collective à l'échelle européenne. Depuis peu, des chercheurs en économie politique comparée comme P. Hall, R. Franzese ou encore T. Iversen ont montré l'impact bénéfique d'une négociation collective centralisée sur les performances macro-économiques nationales. Ces travaux ont vu le jour en réaction à la thèse trop communément admise qu'une banque centrale « indépendante » est à même d'assurer seule la stabilité des prix sans coûts pour l'économie réelle. La disparité des structures de négociation collective rencontrées en Europe, et telle que soulignée tout au long de l'ouvrage de P. Pochet, laisse ainsi songeur sur la possibilité d'une action coordonnée de la Banque centrale européenne sans coûts réels, en termes d'emplois notamment.

YVES STEINER

*Étudiant post-grade en économie politique internationale (EPI)
London School of Economics (LSE), Londres*