
A la croisée du travail et de l'emploi. Négocier l'organisation du temps travaillé en temps de crise, une perspective comparée.

Catherine Spieser*[†]

¹Centre d'études de l'emploi – Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Santé – Noisy-Le-Grand, France

Résumé

Travailler plus ou travailler moins ? En quoi la conjoncture économique modifie-t-elle la capacité des acteurs à négocier l'organisation du temps de travail ? Depuis 2008, la crise a mis sur l'agenda de nouveaux types négociations dans lesquelles se joue un échange " flexibilité contre sécurité ". Dans ce contexte, l'organisation du temps de travail est devenue un enjeu de négociation particulièrement saillant. " Négocier l'emploi " s'est ainsi rapproché de " négocier le travail ". Cette communication se propose de mettre en évidence les processus et les accords faisant intervenir une renégociation du temps travaillé en réponse à l'injonction à la flexibilité. Elle interroge le jeu entre différents niveaux de négociation, dans une perspective comparée.

Si ces négociations sont apparues dans la plupart des pays européens, elles y prennent des formes variées. C'est en Allemagne qu'elles semblent avoir été poussées le plus loin : les accords d'entreprise aménageant le temps de travail à la baisse lors du ralentissement de l'activité se sont multipliés depuis les années 2000, parfois avec des dérogations autorisées aux accords de branche.

En France, l'ANI de 2013 et la loi qui a suivi ont institutionnalisé cette pratique de négociation faisant intervenir plus de flexibilité en échange du maintien de l'emploi, sans pour autant qu'elle se développe largement. La crise a par contre donné lieu à d'autres types d'accords d'entreprise impliquant des ajustements du temps travaillé et à des renégociations des accords sur les 35h signés dans les années 1990.

Il s'agit de donner à voir, d'une part, comment, dans différents contextes nationaux, le temps de travail est redevenu un enjeu de négociation de premier ordre et d'autre part, les conditions dans lesquelles patronat et syndicats aboutissent à des accords et qu'ils impliquent.

Cette communication s'appuie sur trois types de matériau : (1) les données sur la négociation collective dans la branche métallurgie en France, en Italie et en Allemagne collectées dans le cadre du projet européen GUSTO (2) une enquête de terrain dans une PME française en difficulté menée dans le cadre d'un projet sur les post-enquêtes REPONSE financé par la DARES et (3) en complément, une analyse documentaire prenant en compte les prises de positions syndicales exprimées au niveau des branches et les accords récents négociés dans le secteur automobile.

*Intervenant

[†]Auteur correspondant: Catherine.spieser@cee-recherche.fr