

NÉGOCIATIONS COLLECTIVES DANS LE SECTEUR EUROPÉEN DE LA MÉTALLURGIE

-

RAPPORT EUCOB@N 2009

EUCOB@N - Le réseau européen de correspondants sur les négociations collectives

de la

European Metalworkers' Federation EMF
Fédération Européenne des Métallurgistes FEM
Europäischen Metallgewerkschaftsbund EMB

Rédigé par Ralf Götz
mars 2010

comprenant le Chapitre économique du rapport Eucoban
2009 de la FEM, rédigé par Béla Galgóczi et Vera Glassner

et l'Annexe contenant tous les tableaux, rédigée par Erlend Hansen

Table des matières

| | |
|---|---------------|
| 1 Introduction et aperçu..... | 3 |
| 1.1 Préface | 3 |
| 1.2 Les négociations collectives dans la crise..... | 4 |
| 1.3 Le système d'information EUCOB@N..... | 6 |
| 1.4 Participation au rapport EUCOB@N | 7 |
| 2. Éléments fondamentaux des négociations collectives au niveau européen..... | 8 |
| 2.1 Calendrier des négociations collectives..... | 8 |
| 2.2 Niveaux de négociation | 8 |
| 2.3 Couverture des conventions collectives | 8 |
| 3. Conventions collectives au niveau des entreprises en République tchèque et en France | 9 |
| 3.1. République tchèque | 9 |
| 3.1 France (CFDT-FGMM, CFE-CGC, CFTC, FOM et FTM-CGT) | 10 |
| 4. Négociations collectives européennes – revendications et résultats ... | 12 |
| 4.1 Aperçu des revendications syndicales..... | 12 |
| 4.2 Résultats des négociations collectives en Europe | 12 |
| 5. Évaluation de la règle de coordination de la FEM..... | 14 |
| 5.1 La valeur de l'accord global (VAG)..... | 15 |
| 5.2 Le bilan VAG au vu de la règle de coordination de la FEM..... | 15 |
| 5.3 Évaluation à mi-parcours des conventions collectives..... | 16 |
| 6. Conclusions..... | 177 |
| 7. Chapitre économique du Rapport EUCOBAN 2009 de la FEM | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 7.1 Introduction | 18 |
| 7.2 Les tendances et perspectives macroéconomiques en Europe : la profondeur de la crise – avons-nous touché le fond ? | 19 |
| 7.3 Les principales tendances des différentes branches de l'industrie métallurgique européenne par rapport à l'évolution de l'industrie manufacturière et de l'industrie en général | 23 |
| 7.4 L'équation des salaires et la négociation collective dans le contexte de crise économique | 29 |
| 7.5 Conclusions | 33 |
| 7.6 Références et sources statistiques..... | 35 |

1 Introduction et aperçu

1.1 Préface

Depuis le lancement de la série de RAPPORTS EUCOB@N de la FEM en 2000, le RÉSEAU EUROPÉEN DE CORRESPONDANTS EUCOB@N est devenu l'un des éléments clés de l'approche de la coordination européenne choisie par la FEM. Le concept a été adopté par le Comité « Négociations collectives » de la FEM en novembre 1999 et le premier RAPPORT EUCOB@ a été présenté en mars 2000. Chaque rapport ultérieur a été pourvu d'une section relative à l'évaluation de la règle de coordination de la FEM.

Dans un souci permanent d'améliorer la qualité du rapport EUCOB@N, plusieurs changements ont fait l'objet d'une discussion. Il s'agissait entre autres de donner au lecteur une sélection de données relatives aux développements macro-économiques, qui sont utiles pour comprendre les évolutions salariales, et pour les partenaires sociaux, qui négocient tant au niveau national qu'au niveau de l'entreprise. La discussion a aussi porté sur l'application de méthodes visant à harmoniser les données collectées, et donc leur qualité. Un changement notable a eu lieu en 2007, à savoir le regroupement de la totalité des tableaux dans une annexe distincte, ce qui facilite la lecture du rapport. Cela signifie que les différents tableaux auxquels le présent rapport fait référence peuvent être consultés dans l'annexe de ce rapport.

Depuis le rapport EUCOB@N 2008, deux changements significatifs ont été effectués. Premièrement, la collecte des informations s'effectue à présent via un système d'étude en ligne appelé Inquisite, ce qui implique que les coordinateurs EUCOB@N se connectent à un site Internet et répondent en ligne aux questions. Cela a aidé à accroître la qualité des données ainsi qu'à augmenter l'efficacité des ressources utilisées pour produire le rapport.

Deuxièmement, en coopération avec l'ISE/ETUI, un chapitre macro-économique tout entier a été produit et inclus dans ce rapport sous forme d'annexe, fournissant au lecteur des données sélectionnées relatives aux évolutions macro-économiques, ainsi qu'une analyse de celles-ci. Les informations ont été sélectionnées dans le but d'essayer d'apporter une aide aux négociateurs des organisations affiliées à la FEM. Le format du chapitre macro-économique ainsi que sa place dans le rapport continueront d'évoluer à l'avenir.

Le rapport de cette année se concentre plus particulièrement sur les profonds défis posés par la crise à laquelle nos secteurs sont confrontés, et les effets considérables de ces défis sur les négociations collectives en Europe. Il s'agit là d'un des sujets traités lors de la 6^{ème} Conférence sur les négociations collectives de la FEM, organisée à Madrid en novembre 2009.¹

Bart Samyn

Ralf Götz

¹ Cf. également les documents suivants: *RAPPORT: TENDANCES EN MATIÈRE DE NÉGOCIATIONS COLLECTIVES 2005-2009*; *RAPPORT: EFFETS DE LA CRISE SUR LES NÉGOCIATIONS COLLECTIVES*; *PRISE DE POSITION SUR LA CRISE ÉCONOMIQUE*; *Chapitre économique du rapport Eucoban 2009 de la FEM*.

1.2 Les négociations collectives dans la crise

Après des années de développement économique prospère, l'économie mondiale se trouve en déclin depuis le troisième trimestre 2008. La plongée dans la crise est survenue plus rapidement et de manière plus spectaculaire qu'attendu, mais elle n'était cependant pas complètement inattendue. L'origine de la crise a été l'éclatement de la bulle du marché américain de l'immobilier à la fin de l'été 2007. Avant la fin de l'année, les turbulences du marché de l'immobilier avaient évolué pour se transformer en une puissante crise économique. Finalement, avec l'effondrement de la banque Lehmann-Brothers le 15 septembre 2008, la crise des marchés financiers, qui couvrait déjà, a produit un incendie à l'échelle mondiale. Des produits de prêts hypothécaires à haut risque (« subprimes ») avaient été distribués dans le monde entier, et se trouvaient à présent dans les portefeuilles des banques. Le prétendu équilibrage des risques se transformait donc en bombe hautement explosive.

Les prévisions pour l'Union européenne sont maussades. Durant le premier semestre de 2009, les pays de la zone euro ont subi un déclin économique encore plus grave qu'au cours du dernier trimestre de 2008. Au cours des derniers mois, la chute libre de l'économie mondiale avait apparemment été stoppée, mais à un faible niveau. La plupart des instituts de recherche économique considèrent que le creux de la vague a été atteint au troisième trimestre de 2009. Les mesures de politique monétaire et fiscale ralentissent certes le déclin, mais certaines mesures, telles que la prime à la casse en Allemagne, ont maintenant pris fin, ce qui produit des effets négatifs sur la consommation privée. Il existe encore des risques sur les marchés financiers, qui peuvent avoir une nouvelle fois des répercussions néfastes sur les industries de production. Pendant la crise, de nombreux pays de l'Union européenne subiront des changements structurels, ce qui rendra plus difficile un retour au dynamisme économique antérieur. Les prévisions actuelles attendent un recul de 4% de la croissance économique dans l'Union européenne (UE). En raison de la faible activité de production, les conditions peu avantageuses de financement et les prévisions retenues en termes d'investissements dans les ventes continueront de se détériorer. Les inventaires vides seront remplacés, mais à un niveau plus faible qu'avant la crise. La perspective d'une reprise auto-alimentée est donc encore éloignée, et une nouvelle plongée reste également possible. Un retour au niveau de croissance de la mi-2008 ne sera pas envisageable avant 2013.

La solidarité dans les négociations collectives menées au niveau européen doit comprendre les éléments suivants:

- **Une politique salariale active, avec pour objectif une forte augmentation des salaires réels et un soutien aux revenus**

De fortes augmentations des salaires et un soutien aux revenus de toutes les catégories de travailleurs sont absolument nécessaires en temps de crise économique, non seulement pour des raisons sociales, mais aussi pour des raisons économiques. Seuls des revenus sûrs pourront contribuer à stabiliser la demande intérieure au sein de l'Union européenne et à écarter les risques de déflation.

- **Garantir l'emploi**

Les objectifs syndicaux sont d'éviter des fermetures d'usines et des licenciements collectifs. La politique en matière de temps de travail est un instrument politique susceptible de garantir l'emploi dans la crise actuelle. Son éventail comprend des instruments flexibles tels que les crédits de temps flexible, le travail à horaires réduits, le travail à temps partiel, le chômage temporaire, les dispositions en matière de formation et d'éducation, mais aussi la réduction du temps de travail standard, qui est aménagée par le biais de conventions collectives. Tous les systèmes doivent être étayés par l'accès aux allocations de chômage. Les budgets de ces instruments flexibles doivent être élargis afin d'éviter une augmentation spectaculaire du chômage et une catastrophe sociale au sein de l'Union européenne.

- **Renforcer la coordination européenne des négociations collectives**

Nous pouvons observer, dans la crise actuelle, des tendances à un retour du protectionnisme au sein de l'UE. Ces tendances ne peuvent pas constituer un exemple pour la FEM et ses organisations affiliées. La crise va démontrer la valeur de la politique de négociation collective coordonnée par la FEM. En réalité, la politique de coordination de la FEM est encore plus importante aujourd'hui que par le passé, et doit être renforcée. Le surenchérissement en matière salariale doit être évité à tout prix et la FEM rejette toute réduction des salaires.

- **Renforcer la coopération européenne au niveau des entreprises**

Les effets de la crise sont immédiatement visibles au niveau des entreprises. La FEM offre un excellent cadre et un excellent outil pour coordonner les efforts des organisations syndicales de métallurgistes au niveau européen. Toutes les méthodes de coordination de la FEM au niveau européen doivent être utilisées de manière optimale.

- **Stabiliser les revenus les plus faibles au moyen de salaires minimaux**

L'ampleur du secteur à bas coûts doit être réduite en Europe. L'un des moyens d'y parvenir consiste à mettre en place des salaires minimaux chaque fois que cela se révèle approprié, et de relever les salaires minimaux existants.

- **Étendre et défendre le taux de couverture des salaires définis par négociation collective**

Les conventions collectives sont l'instrument qui permet de protéger et de façonner efficacement les conditions de travail et de vie des salariés. Le taux de couverture des négociations collectives est resté stable dans la plupart des pays d'Europe occidentale dans le passé, grâce à la lutte des syndicats contre la pression croissante des employeurs et des gouvernements de l'Europe tout entière. Le taux de couverture des négociations collectives a maintenant diminué dans de nombreux pays, et est inférieur à 50% dans la majorité des nouveaux États membres de l'Union européenne. Nous risquons particulièrement d'assister, pendant cette crise, à une pression encore accrue sur la couverture des négociations collectives. La défense et le développement de la couverture des négociations collectives représente par conséquent une sphère d'activité qui revêt une importance croissante pour la FEM.

Une redistribution des revenus de haut en bas constitue le meilleur programme de relance économique dans la situation actuelle.

La présente rubrique décrit l'environnement économique et politique en vue des négociations collectives dans la crise actuelle. L'examen sera approfondi dans les chapitres suivants, y compris dans le chapitre macro-économique. Nous verrons à quel point la crise a affecté les systèmes de négociation collective en Europe ainsi que nos méthodes destinées à mesurer leurs résultats.

1.3 Le système d'information EUCOB@N

Le système d'information EUCOB@N fait partie de l'approche de coordination triple choisie par la FEM pour éviter le dumping social et salarial et maîtriser la concurrence croissante entre les sites/pays.

Les deux autres piliers sont la coordination des politiques nationales de négociations collectives via des règles de coordination et des normes minimales, d'une part, et la mise sur pied de réseaux interrégionaux, d'autre part. Le système d'information EUCOB@N est un outil visant à la fois à améliorer l'approche de coordination de la FEM et à renforcer les négociations collectives nationales dans toute l'Europe, par le biais d'un processus de consultation et d'échange d'informations structuré et permanent.

Au cœur du système d'information EUCOB@N se trouve le réseau de correspondants EUCOB@N, intégré au Secrétariat FEM, dans le cadre de la section « Négociations collectives », à Bruxelles. Ce réseau est formé de correspondants issus des organisations affiliées de la FEM. Pour garantir la représentativité, il doit y avoir au moins un correspondant par pays. Pour communiquer, ce réseau recourt à un échange structuré et quotidien de courriers électroniques. La langue de travail est l'anglais. On compte actuellement 48 correspondants répartis dans 26 pays européens.

Les « produits » actuels du système d'information EUCOB@N sont les suivants:

- le réseau de correspondants EUCOB@N: échange quotidien d'informations
- l'archivage d'informations au jour le jour EUCOB@N: classement documentaire et accessibilité en ligne de l'échange d'informations
- le rapport annuel EUCOB@N
- des études EUCOB@N périodiques sur des questions spécifiques
- la plateforme d'information EUCOB@N, source d'assistance en cas d'action syndicale
- l'intégration de l'aide pour les actions de solidarité.

De plus, EUCOB@N travaille aussi en coopération et en coordination avec d'autres fédérations syndicales européennes. Il cherche actuellement à renforcer la coopération entre la FSE:THC et l'EMCEF ; pour cela, il travaille à l'élaboration et à la gestion d'une page Web conjointe, exclusivement destinée aux activités EUCOB@N. Il existe aussi une coopération et une coordination avec la CES, l'ETUI-REHS et la FIOM.

Le nouveau site Internet conjoint Eucob@n résulte d'efforts partagés entre les Fédérations industrielles européennes EFFAT, FEM, EMCEF et FSE:THC, visant à renforcer la visibilité et les répercussions des négociations collectives syndicales au niveau européen. Durant l'été, le site Internet de la FEM a subi de profonds changements, et son contenu a été réorganisé et étendu en volume. À l'avenir, il abordera également davantage les conventions conclues au niveau des entreprises.

1.4 Participation au rapport EUCOB@N

La participation a chuté par rapport à l'édition de 2008 du rapport EUCOB@N (cf. tableau 1.1). Certains grands pays européens ne sont pas couverts par le rapport de cette année. Un total de 31 syndicats (2008: 44), couvrant 17 pays, a répondu au questionnaire (2008: 25). Globalement, seules 40% des organisations affiliées ont répondu à ce questionnaire.

2. Éléments fondamentaux des négociations collectives au niveau européen

Le présent chapitre donne un aperçu de l'évolution des négociations collectives dans les pays étudiés pour la période été 2008 - fin de l'été 2009.

2.1 Calendrier des négociations collectives

Sur la base des informations fournies dans les questionnaires, on peut tirer les conclusions suivantes quant au calendrier des négociations collectives (voir tableau 2.1):

- Des négociations collectives ont eu lieu dans de nombreux pays européens (Autriche, Belgique, Bulgarie, République tchèque, Croatie, Allemagne, France, Norvège, République slovaque, Slovénie, Suède et Turquie).
- Plusieurs pays se trouvent engagés dans des négociations, ou les entameront avant la fin de cette année (Autriche, Bulgarie, République tchèque, Croatie, Danemark, Finlande, Pays-Bas, République slovaque, Suède et Slovénie).
- En France et en République tchèque, les négociations collectives ont principalement lieu au niveau de l'entreprise. Nous en présenterons par conséquent plus loin un aperçu dans un chapitre du présent rapport, ainsi qu'à une rubrique spécifique de l'Annexe.

2.2 Niveaux de négociation

Ainsi que l'indique le tableau 2.2, la tendance n'a pas changé: les négociations collectives se déroulent toujours au niveau national et/ou de l'entreprise et pratiquement jamais au niveau régional, l'Allemagne et l'Autriche étant les exceptions qui confirment la règle).

2.3 Couverture des conventions collectives

Le poids politique des conventions collectives conclues dépend aussi du champ des relations de travail visées par les textes. Comme le montre l'aperçu figurant au tableau 2.3, il convient de prendre en considération au moins trois faits importants lorsqu'on compare les rapports: premièrement, les différentes descriptions du « secteur » auquel s'applique la convention collective; deuxièmement, les différentes « catégories d'employés » concernées (ouvriers ou employés); et troisièmement la possibilité de déclarer la convention juridiquement contraignante dans un pays donné.

3. Conventions collectives au niveau des entreprises en République tchèque et en France

Dans certains pays européens, les négociations collectives se déroulent principalement au niveau de l'entreprise. Le rapport EUCOB@N de cette année se penche sur les cas de la République tchèque et de la France. Le présent chapitre fournit des informations les concernant.

3.1. République tchèque

OS KOVO évalue annuellement les conventions collectives conclues au niveau des entreprises (PKS). Un total de 554 PKS avaient été évaluées au 30 juin 2009. Les principaux résultats de cette évaluation sont indiqués ci-dessous, avec une description des principaux domaines de la PKS.

Salaires et revenus

Les dispositions salariales constituent 90 % des PKS. Une augmentation salariale est stipulée dans 62,3% des PKS. Les augmentations salariales sont négociées soit sous forme d'augmentation salariale nominale ou réelle (38% des PKS), soit sous forme d'augmentation tarifaire (23,7% des PKS). Des augmentations négociées couvriraient probablement l'augmentation de l'inflation, qui est relativement faible cette année. Nous observons une diminution du nombre des PKS dans lesquelles l'augmentation de salaire est stipulée. Cela est le résultat de la diminution du nombre des commandes d'entreprises, due à la crise économique, et qui a très durement touché l'industrie tchèque du secteur de la métallurgie.

Le tableau suivant montre que les salaires sont supérieurs, dans les entreprises qui comportent des syndicats, aux salaires moyens du secteur de la métallurgie:

| Source | 2006 | 2007 | 2008 | Indice 08/07 |
|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| ČSÚ | 19 875 | 21 541 | 23 158 | 107,5 |
| VOM | 20 608 | 22 495 | 24 080 | 107,0 |

*Commentaire: ČSÚ – données tirées de l'étude statistique de l'État
VOM (déclaration d'OS KOVO sur les salaires) – données
recueillies deux fois par an et tirées des statistiques d'OS
KOVO*

Les PKS contiennent habituellement des dispositions relatives aux **bonus**. Il s'agit d'augmentations des bonus dont le minimum est garanti par le Code du travail (bonus pour heures supplémentaires, congés, travail de nuit, travail de week-end et environnement de travail dangereux), ainsi que d'autres bonus stipulés au niveau des entreprises en plus de la réglementation statutaire. Les bonus étant calculés sur la base du revenu moyen, ils sont également augmentés progressivement, en même temps

que les salaires. Les bonus stipulés en tant que montants fixes n'ont pas augmenté en 2009. OS KOVO indique qu'un **13^{ème} mois** (prime semestrielle) est négocié dans 30,6 % des PKS, et qu'un **14^{ème} mois** (prime annuelle) l'est dans 17% des PKS. Leur niveau diffère, mais il s'agit habituellement d'un pourcentage du salaire mensuel.

Temps de travail (vacances, congés spéciaux)

Le temps de travail est stipulé dans 96,6% des PKS évaluées. Le temps de travail moyen est de 37,8 heures/semaine; mais il est de 37,5 heures dans 58% des PKS. Le congé statutaire maximal de 4 semaines a été étendu d'au moins une semaine dans 73,8 % des PKS.

Dans 65,2 % des PKS, le congé spécial statutaire (décès d'un proche, mariage de l'employé et mariage familial, naissance d'un enfant, déménagement, etc.) a été étendu.

Formation

OS KOVO a récemment accordé une grande attention au domaine de la formation. L'importance de ce thème est soulignée dans toutes les activités destinées aux représentants des entreprises. Malheureusement, 21,2 % seulement des PKS évaluées contiennent des dispositions traitant des questions de formation.

Travailleurs plus âgés

Seules 3,3% des PKS contiennent des programmes destinés aux employés plus âgés. Ceux-ci comprennent en général la protection contre les licenciements, la reconversion du personnel prioritaire, la physiothérapie, le transfert vers un emploi alternatif et moins exigeant, et la possibilité d'adopter des horaires de travail réduits. La compensation du revenu n'est pas habituelle, et si elle existe, elle est n'alors valable que pour une période limitée.

Égalité de traitement

Dans 25% des PKS, il y a des dispositions plus détaillées concernant l'égalité de traitement et contre les discriminations.

Autres

Afin de faciliter les opérations organisationnelles d'OS KOVO au niveau des entreprises, OS KOVO recommande de stipuler dans les PKS que les cotisations d'adhésion sont prélevées directement sur les salaires par l'employeur, qui verse ensuite la cotisation sur le compte du syndicat de l'entreprise, 91,5 % des PKS contenant cette disposition.

3.2 France (CFDT-FGMM, CFE-CGC, CFTC, FOM et FTM-CGT)

En France, en règle générale, toutes les conventions collectives (au niveau national, régional ou au niveau des entreprises) sont conclues pour une période indéterminée (à de rares exceptions près). Une convention est valable à compter de sa signature ou de sa date de prise d'effet, et ce

jusqu'au moment où il lui est mis fin ou jusqu'au moment où elle est modifiée. En ce qui concerne les salaires, qui sont négociés au niveau de l'entreprise, il y a une obligation de négocier chaque année. Lorsqu'une convention est signée, elle est valable pour un an.

La fin de 2008 et le premier semestre 2009 ont été marqués par une série d'initiatives intersyndicales comprenant des manifestations communes et des appels à l'adoption de mesures par les pouvoirs publics et les employeurs afin de faire face à la crise et aux problèmes relatifs à l'emploi et au pouvoir d'achat.

Premiers résultats:

- **Création d'un fonds social d'intervention**
- **Travail à horaires réduits / licenciement temporaire**

En ce qui concerne les négociations salariales menées au niveau des entreprises, celles-ci reflètent le degré d'augmentation du salaire minimum français (1,3% le 1.07.2009). Dans de nombreuses entreprises, les augmentations sont inférieures à 1%, ou sont égales au taux d'inflation (0,7%). L'absence d'augmentation salariale signifie souvent que dans beaucoup d'entreprises, tous les syndicats ont refusé de signer un accord salarial pour 2009. Il existe des exceptions, directement liées au niveau d'activité, et ainsi les augmentations ont été comprises entre 2% et 3% au sein du groupe EADS.

Convention nationale de branche le 7 mai 2009 sur les « mesures urgentes pour l'emploi dans le secteur de la métallurgie »

Principales mesures:

- **La compensation du travail à horaires réduits (licenciement temporaire) à hauteur de 75% du salaire brut** est reconnue comme un moyen de préserver les contrats de travail.
- **La convention favorise la formation professionnelle**, une partie des paiements à la charge de l'entreprise étant couverte par l'OPCAIM (fonds de formation de la branche).
- **L'emploi des jeunes est promu** afin de préparer la reprise et d'accompagner leur insertion dans les professions industrielles, en tenant compte des personnes moins qualifiées ou de celles qui ne disposent pas des qualifications adaptées / requises.
- **La mise à disposition temporaire de personnel** est promue afin d'éviter les conséquences de la mesure de travail à horaires réduits ou de licenciement temporaire, ou encore d'un licenciement pour raisons économiques.
- **Des commissions régionales de l'emploi et de la formation professionnelle seront créées.**

Convention nationale de juin 2009 modifiant la convention nationale de branche sur l'égalité des chances (19.06.2007)

L'une des principales revendications syndicales concernait les écarts en termes de salaires ou de carrières. En définitive, le seul résultat concret consiste en une recommandation visant à négocier un budget spécifique au niveau de l'entreprise.

4. Négociations collectives européennes – revendications et résultats

Afin de couvrir l'intégralité du processus suivi par les rounds de négociations collectives en Europe, nous présentons les résultats des conventions conclues ainsi que les revendications des syndicats auprès des organisations patronales. Cela nous permet d'obtenir une « image » plus claire des situations auxquelles les syndicats doivent faire face dans leurs pays respectifs, et pourrait contribuer à identifier des tendances générales en Europe.

Nombre total de négociations au cours de la période couverte: 16

Les revendications et les résultats obtenus ont été nettement influencés par la crise. Dans une situation économique où la production industrielle est en chute libre, la nécessité de la sécurité de l'emploi prend de plus en plus d'importance.

4.1 Aperçu des revendications syndicales

4.1.1 Revendication: salaires

La question des salaires a été abordée dans le cadre de 16 cycles de négociation au total. On peut considérer que l'objectif primordial de ces cycles de négociation est le maintien du pouvoir d'achat en cette période de crise économique. Des objectifs d'augmentation salariale allant jusqu'à 9% ont été formulés (cf. tableau 4.1)

4.1.2 Revendication: temps de travail

Les revendications relatives au temps de travail ont été abordées lors de 6 cycles différents de négociation. Dans tous les cas signalés, les revendications concernaient la réduction du temps de travail en vue de préserver les emplois des travailleurs (cf. tableau 4.2).

4.1.3 Revendication: formation

Les revendications ont été abordées dans trois cas (cf. tableau 4.3).

4.1.4 Revendication: travailleurs plus âgés

La question a été abordée dans trois cycles de négociation, principalement en vue de permettre une retraite anticipée (cf. tableau 4.4).

4.1.5 Revendication: égalité de traitement

Cette revendication n'a été abordée qu'en Autriche, afin de parvenir à une solution en matière de congé parental (cf. tableau 4.5).

4.1.6 Revendication: travail précaire

Cette question a été abordée dans quatre cycles de négociation collective. Une revendication d'égalité de traitement pour tous les travailleurs et dans tous les cas a été formulée. (cf. tableau 4.6).

4.1.7 Revendications: autres

Vous pourrez trouver ici les revendications concernant l'atténuation des dangers causés par la crise, ainsi que les revendications visant à soutenir les transports en commun en Autriche (cf. tableau 4.7).

Comme il a déjà été affirmé plus haut, les revendications ont été dominées par la crise économique pendant la période couverte.

4.2 Résultats des négociations collectives en Europe

La crise financière et la crise économique générale actuelles ont commencé à avoir des répercussions sur les rounds de négociations.

4.2.1 Résultats: salaires

Les résultats obtenus par les organisations affiliées respectives des différents pays peuvent être consultés au tableau 4.8. Des augmentations de salaire ont été obtenues dans tous les cas.

4.2.2 Résultats: temps de travail

Plusieurs conventions ont été obtenues sur ce thème (cf. tableau 4.9). Toutes concernaient la possibilité d'une réduction temporaire du temps de travail.

4.2.3 Résultats: formation

Trois nouvelles conventions peuvent être signalées à la suite de la Première revendication commune de la FEM (cf. tableau 4.10).

4.2.4 Résultats: travailleurs plus âgés

Certains résultats ont été obtenus concernant les travailleurs plus âgés – principalement en matière de retraite anticipée (cf. tableau 4.11).

4.2.5 Résultats: égalité de traitement

Aucune convention n'a été conclue dans ce domaine.

4.2.6 Résultats: travail précaire

Un certain nombre de résultats ont été obtenus (cf. tableau 4.13). Dans certains cas, une convention sur l'égalité de traitement a été conclue avec succès, et dans un cas, des dispositions spéciales ont été obtenues concernant les paiements versés aux jeunes travailleurs.

4.2.7 Résultats: autres

Les résultats afférents à ce chapitre étant très étendus et très diversifiés, nous n'avons pas tenté d'en livrer une synthèse ou d'établir une moyenne. Nous vous invitons à consulter les résultats figurant dans le tableau 4.14.

5. Évaluation de la règle de coordination de la FEM

La règle de coordination de la FEM a été proposée par la 3^e conférence « Négociations collectives » qui s'est tenue en 1998, et confirmée par la suite par le Comité exécutif de la FEM et le Congrès de la FEM, en 1999. Elle constitue une part importante du projet politique global de la FEM: renforcer la coordination des politiques de négociations collectives et apporter une réponse à l'éventuelle spirale négative des négociations salariales, du fait de la concurrence sur les coûts.

Nous souhaiterions simplement rappeler que la règle de coordination de la FEM stipule que « le principal point de référence pour les organisations affiliées à la FEM doit être le maintien du pouvoir d'achat et une participation équilibrée aux hausses de la productivité ». La manière d'y parvenir relève du ressort des différents syndicats et comprend, entre autres, la redistribution des revenus, l'amélioration des salaires et rémunérations, la création d'emplois, y compris via la formation et la réduction du temps de travail, de nouvelles formes d'organisation du travail, la promotion de l'égalité des chances et le départ à la retraite anticipé. La règle de coordination doit être interprétée comme un concept intégrant « l'ensemble des points des négociations collectives » – et pas seulement les éléments salariaux.

Nous maintenons que :

1. Le chiffre issu des négociations collectives et qu'il fallait systématiquement prendre pour point de comparaison est celui mentionné au plan national pour l'ensemble des points des négociations collectives. Dans le présent rapport, ce chiffre est désigné sous le terme de « valeur de l'accord global » (VAG).
2. La VAG est ensuite comparée aux chiffres de l'inflation et de la productivité.
3. Pour garantir la comparabilité des chiffres à l'échelle européenne, les résultats des négociations nationales sont ensuite comparés aux

chiffres Eurostat / AMECO de l'inflation des prix à la consommation pour l'ensemble de l'économie, et aux chiffres relatifs à la croissance de la productivité. Il convient d'observer que les statistiques harmonisées utilisées pour le présent rapport peuvent différer des données reçues des sources statistiques nationales (c'est par exemple le cas en ce qui concerne les chiffres de l'inflation pour certains pays).

Le présent rapport EUCOB@N entend poursuivre la bonne tradition de l'évaluation « économique » des conventions collectives nationales au vu de la règle de coordination de la FEM. Nous savons qu'une évaluation de type économique telle que celle-là ne peut être qu'un élément d'une évaluation de la règle de coordination de la FEM, car elle se concentre exclusivement sur le « résultat » des négociations collectives et n'est pas en mesure d'inclure les « processus » de négociation ni le rôle de la règle de coordination à cet égard.

Toutefois, il a toujours été clair que la règle de coordination de la FEM constitue une « règle politique » et pas seulement une formule mathématique.

5.1 La valeur de l'accord global (VAG)

Les valeurs indiquées dans les tableaux 5.1 et 5.2 se basent entièrement sur les chiffres communiqués par les organisations affiliées qui participent au rapport EUCOB@N de cette année. Les rapports présentés ne contiennent pas tous des informations relatives à la VAG ni non plus à la valeur des différents éléments qui la composent, à l'exception des salaires – point sur lequel de nombreuses organisations communiquent des données – mais la VAG ne se résume pas aux seuls salaires.

5.2 Le bilan VAG au vu de la règle de coordination de la FEM

Notre prochaine étape consiste à évaluer les accords conclus au vu de la règle de coordination de la FEM. Cette règle prévoit que les principaux points de référence devraient être le « maintien du pouvoir d'achat » et une « participation équilibrée aux augmentations de la productivité ».

La première chose à faire est donc de comparer la VAG avec les taux d'inflation. Pour être en conformité avec la règle de coordination de la FEM, la VAG doit être supérieure au taux d'inflation.

Deuxièmement, il nous faut comparer la valeur restante avec la productivité de la main-d'œuvre. La règle de coordination de la FEM stipule qu'il appartient aux différents syndicats de décider de la manière d'aborder les négociations. Différents éléments sont mentionnés : redistribution des revenus, amélioration des salaires et rémunérations, création d'emplois, y compris par le biais de la formation et la réduction

du temps de travail, nouvelles formes d'organisation du travail, promotion de l'égalité des chances et départ à la retraite anticipé.

Nous savons que les syndicats ont des interprétations différentes de ce qu'est une « participation équilibrée ». Notre démarche consiste cependant à comparer la valeur complète de l'évolution de la productivité avec la VAG et de laisser l'interprétation – est-on parvenu ou non à une participation « équilibrée » –, au jugement souverain des syndicats.

5.2.1 Bilans 2008 et 2009

Pour 2008, l'inflation a eu pour conséquences des valeurs négatives de la CTI dans certaines organisations affiliées, mais la majorité des conventions en vigueur en 2008 sont cependant parvenues à offrir aux travailleurs une augmentation de salaire en termes réels (les valeurs CTI sont comprises entre -5,29 et +28,06, comme nous pouvons le voir au tableau 5.3). La valeur de la PECP est comprise quant à elle entre -6.5 et +25.36.

L'évolution des prix a considérablement chuté en 2009 par rapport à 2008. L'évolution de la productivité est elle aussi nettement inférieure à son niveau de 2008. Cette évolution a pour conséquence une échelle moins fiable de mesure de l'évolution réelle de la règle de coordination salariale. La formule salariale (augmentation nominale des salaires = inflation + productivité) n'a qu'une pertinence limitée dans une période aussi extraordinaire que l'est la crise actuelle.

5.3 Évaluation à mi-parcours des conventions collectives

Maintes raisons plaident en faveur d'une comparaison des chiffres syndicaux en matière de résultats des négociations collectives non pas sur une seule année mais à long terme. En voici un seul exemple : comme nous l'avons vu au chapitre 2.1, la plupart des conventions portent sur plus d'une année. Les augmentations salariales sont traditionnellement plus importantes au début de la période d'application de la convention. Dès lors, dans le cas d'une convention portant sur deux ans, ils pourraient se situer au-dessus de la règle de coordination de la FEM au cours de la première année et en-dessous de la somme « inflation et croissance de la productivité » au cours de la seconde, tout en pouvant atteindre en moyenne le « but » fixé par ladite règle de coordination.

5.3.1 Analyse annuelle distincte pour la période 2000-2009

Comme nous pouvons le voir dans le tableau 5.5, la plupart des pays sont en mesure d'atteindre des valeurs CTI positives au fil du temps. Pour les pays restants, la valeur négative de la CTI ne concerne que 2009 et se fonde encore sur une prévision des chiffres de l'inflation qui ne tient pas compte de l'évolution de cette même inflation, qui affecte tous les accords à long terme signés avant 2009.

En ce qui concerne la PECP, plusieurs pays (Belgique, Croatie, Danemark, Allemagne, Norvège et Suisse) atteignent des valeurs moyennes supérieures à zéro; en Autriche, à Chypre, en République tchèque, en Finlande, en Grèce, en Hongrie, en Irlande, en Italie, à Malte, aux Pays-Bas, en République slovaque, en Slovénie, en Suède, en Turquie et au Royaume-Uni, elles sont inférieures à zéro (voir tableau 5.6.).

6. Conclusions

La FEM a souligné à plusieurs reprises qu'il était important de ne pas réduire l'approche de coordination à des règles et à des formules, et tient plutôt à adopter une approche politique. La règle de coordination salariale et les modalités de mesure du degré de réalisation de ses objectifs n'ont rencontré qu'un succès limité dans le passé. Cela devrait s'améliorer dès que l'évolution de la productivité et de l'inflation ne sera plus caractérisée par le déclin extrême constaté pendant la crise. En tant qu'instrument politique, à même de comparer la juste part des salaires des travailleurs, et même la possibilité de redistribuer les revenus, elle est plus importante que jamais.

Durant la crise (si une augmentation des salaires n'est pas possible), les principaux objectifs ont consisté à maintenir le pouvoir d'achat et la sécurité de l'emploi. Cela pourrait déboucher à l'avenir sur des approches contradictoires en matière de négociations collectives chez nos organisations affiliées. Aucun signe de dumping social n'a été constaté jusqu'à présent.

Une participation accrue des organisations affiliées est nécessaire si nous voulons continuer à rédiger ce rapport à l'avenir, faute de quoi les résultats seront très limités.

7. Chapitre économique du Rapport EUCOBAN 2009 de la FEM

Par Béla Galgóczi et Vera Glassner

7.1 Introduction

Ce chapitre débute par une synthèse des dernières tendances macroéconomiques en Europe et aborde ensuite l'évolution de l'industrie métallurgique en Europe en ce qui concerne la production, l'emploi, le coût de la main-d'œuvre et la productivité. Il a pour objectif de décrire l'environnement économique de la négociation collective dans l'industrie métallurgique européenne. Les principales tendances macroéconomiques, l'évolution des différentes branches de l'industrie métallurgique (automobile, TIC, machines, équipements électriques, produits métalliques de base et usinés), la mise en regard de leurs performances relatives et de l'évolution macroéconomique nous permettent d'établir des conclusions sur le contexte de la négociation collective dans l'industrie métallurgique européenne.

Cette analyse s'appuie sur diverses sources d'informations, y compris Eurostat, des publications et bases de données de la Commission européenne, comme AMECO et les statistiques économiques à court terme d'Eurostat. Ces données se réfèrent généralement à l'évolution de l'ensemble de l'Europe (UE-27, UE-16). Les processus spécifiques à certains États membres sont néanmoins analysés lorsqu'ils permettent de tirer des conclusions ou ont des conséquences à l'échelle européenne. Cette étude porte principalement sur les tendances les plus récentes (en fonction de la disponibilité des données et des informations), mais se fonde parfois sur des statistiques à plus long terme pour mettre en évidence des processus (structurels) à long terme ou si elles fournissent les éléments contextuels nécessaires à l'interprétation de la situation actuelle.

La section 1 présente l'évolution macroéconomique en Europe et plus particulièrement les tendances de l'industrie et de ses différents secteurs.

La section 2 décrit les implications de ces tendances économiques sur le contexte de la négociation collective dans les différents secteurs ou sous-secteurs.

7.2 Les tendances et perspectives macroéconomiques en Europe : la profondeur de la crise – avons-nous touché le fond ?

Le contexte de la crise

C'est dans les marchés financiers mondiaux que résident les causes principales de la crise économique mondiale actuelle.

Cette crise financière et bancaire s'est répercutée sur l'économie réelle en raison de l'impossibilité des banques à s'acquitter de leur fonction première, qui consiste à financer l'économie, à cause de leurs pertes financières et une perte de confiance générale. Les entreprises se sont trouvées dans l'impossibilité de financer leurs activités quotidiennes, les investissements ont été subitement interrompus et la consommation s'est effondrée, essentiellement dans les segments de marché où le financement par le crédit avait joué un rôle de premier plan (la construction, aux États-Unis et dans un certain nombre de pays européens, et l'automobile, aux États-Unis et en Europe en général). Cette crise de la consommation s'est ensuite étendue à d'autres segments de marché.

Cette situation a entraîné une contraction brutale de la demande, qui s'est répercutée sur les exportations, les biens d'investissement et la consommation des ménages. Mais les facteurs fondamentaux à l'origine de l'extension de la crise sont les déséquilibres chroniques de l'économie mondiale, de la zone euro et des économies nationales de nombreux États membres.

La forte récession dans laquelle ont plongé les économies européennes à un rythme accéléré depuis l'été 2008 a eu pour conséquence une réduction importante de la production, une chute des rendements et la mise en jeu subite de l'emploi de millions de travailleurs en Europe.

Les sections suivantes présentent une synthèse de l'évolution macroéconomique basée sur des indicateurs comme la croissance du PIB dans l'UE et les États membres (graphiques 1 et 2), le chômage (graphique 3) et l'évolution de la productivité au cours de la période la plus récente (graphique 4). Sont ensuite examinés l'évolution de l'industrie manufacturière (graphique 5) et des sous-secteurs de l'industrie métallurgique, notamment la production, les commandes nouvelles (graphiques 6 et 7) et l'emploi (graphique 8).

Certains signes laissent éventuellement entrevoir une reprise à la mi-2009. L'examen du contexte économique et l'évaluation d'autres facteurs de risque permettront de déterminer si ces signes laissent entrevoir une reprise durable.

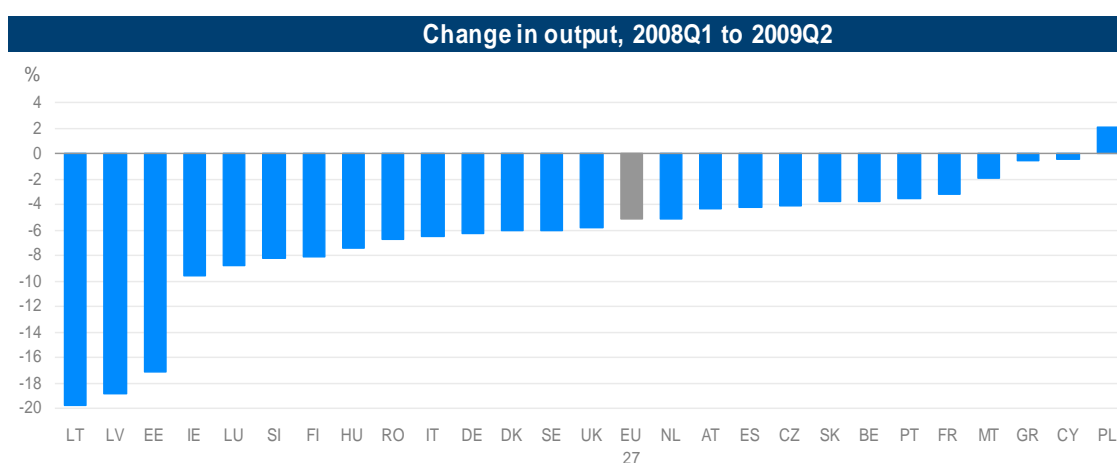
Les variables macroéconomiques en Europe

Après une période de croissance soutenue en 2007 (2,9 % pour l'UE-27), l'Europe est entrée en récession à partir du premier trimestre 2008. La

perte de production cumulée, pour la période entre le 1^{er} trimestre 2008 et le deuxième trimestre 2009, est représentée dans le graphique 1 basé sur des données d'Eurostat (Eurostat – 2009). Elle révèle la pleine dimension de la récession et une contraction du PIB de 45,2% pour l'UE-27, alors qu'à partir du troisième trimestre 2009, l'Europe commence à sortir de la récession.

Le recul du PIB est le plus important dans les pays baltes (Lettonie : - 18,8 % ; Lituanie : - 19,8 %), suivis par l'Irlande (- 9,6 %) et l'Allemagne (- 6,43 %) également durement touchées. Seule la Pologne a échappé à la récession avec un taux de croissance de plus de 2 % sur cette période.

Graphique 1



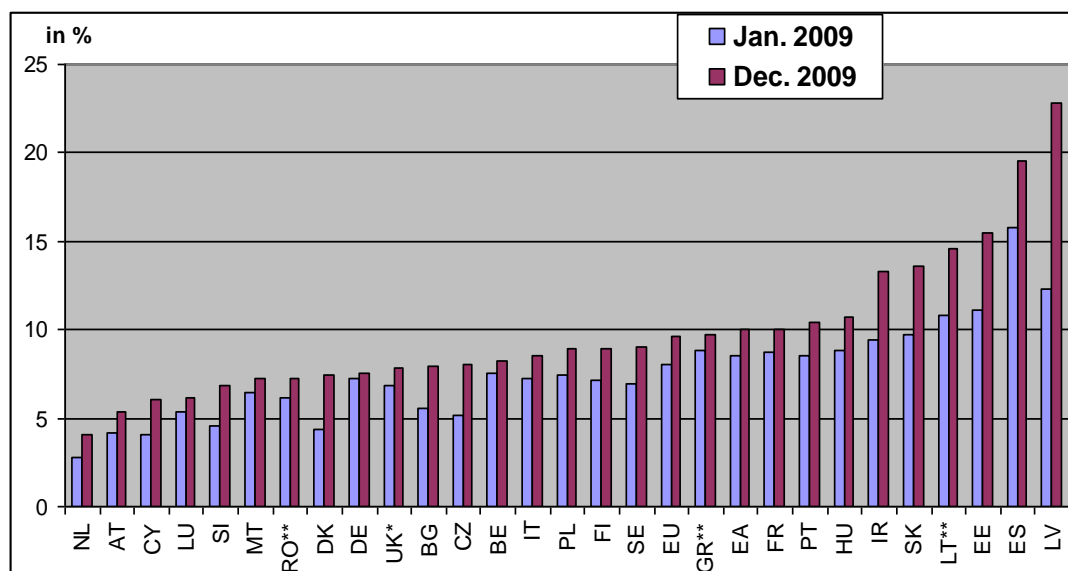
Data source: Eurostat.

Il n'est pas possible d'identifier un modèle régional dans les pays les plus touchés par la crise. Un facteur de risque évident était l'incidence d'un actif et d'une bulle de crédit avant la crise, ainsi qu'une forte exposition aux exportations et aux financements externes. Un certain nombre de pays dont les Etats Baltes et l'Irlande, ont été touchés de plusieurs manières.

Les conséquences sur le marché du travail au niveau macroéconomique

Les taux de chômage pour l'année 2009 (janvier et décembre) mettent en évidence les conséquences dramatiques de la crise de la production sur les marchés du travail nationaux (graphique 2).

Graphique 2 : Taux de chômage des États membres de l'UE en mai 2008 et mai 2009



Source: Commission européenne (2009).

Des licenciements massifs, dans les pays baltes notamment, ont entraîné une forte augmentation des taux de chômage au cours de l'année 2009, à savoir d'environ 12 % à 22,8 % en Lettonie, de 11 % à 15,5% en Estonie et de 10,8 % à 14,6 % en Lituanie. Dans ces pays, le taux de chômage était encore inférieur à la moyenne de l'UE-27 en 2008. En Lettonie, le taux de chômage a augmenté de plus de 10 points de pourcentage sur cette période. Le taux de chômage est également monté en flèche en Estonie, Lituanie, Espagne, Slovaquie et Irlande (environ 4 points de pourcentage). En Hongrie, au Portugal et en France, le taux de chômage a augmenté et s'établit à respectivement 10,7 %, 10,4 % et 10 % 9,3 %, dépassant la moyenne de l'UE-27 (10 %). En République tchèque, en Slovaquie et en Suède, les taux de chômage ont également augmenté considérablement au cours de la période observée (respectivement de 2,8 %, 2,2 % et de 2,1 % points de pourcentage). Aux Pays-Bas et en Autriche, le taux de chômage est resté relativement faible atteignant respectivement 4,1 % et à 5,4 %. En Allemagne et en Belgique, l'augmentation du taux de chômage entre janvier et décembre 2009 est comparativement bas (respectivement + 0,3 et + 0,7 points de pourcentage). Le taux de chômage s'y établit respectivement à 7,5 %, et 8,2 %.

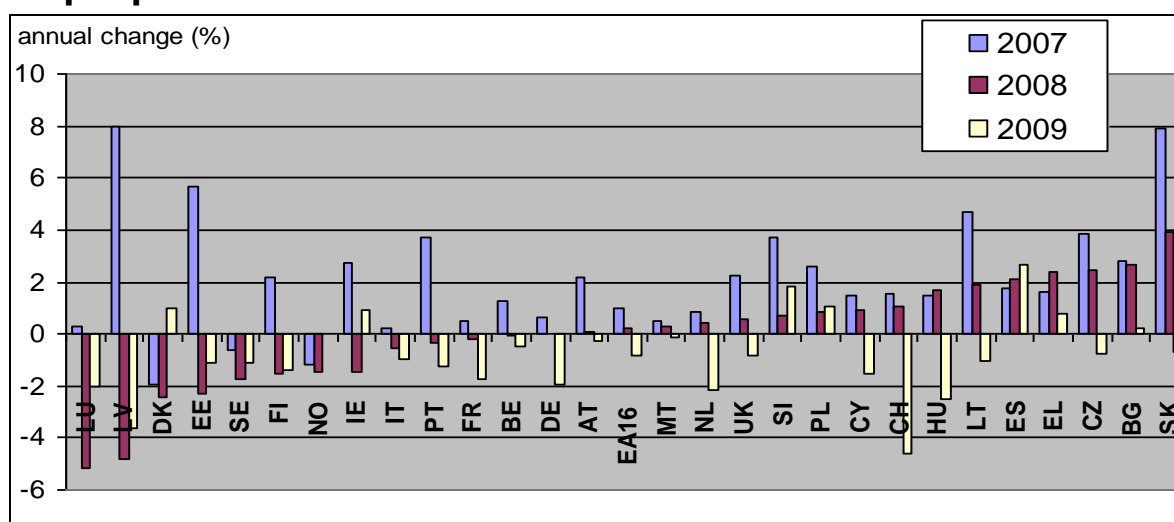
L'Allemagne et l'Espagne sont deux exemples extrêmes des conséquences de la récession sur le marché du travail. Alors qu'une chute de 3 % du PIB au premier trimestre 2009 a entraîné une augmentation du chômage en Espagne (de près de 4 points de pourcentage au cours de l'année 2009 (comparé à une augmentation moyenne de 1,5 points de pourcentage dans la zone Euro), une récession considérablement plus forte en Allemagne, avec une chute du PIB de 6,9 % au premier trimestre 2009, n'a eu pratiquement aucune incidence sur le taux de chômage. Il est

important de noter que la baisse de la productivité du travail (PIB/travailleur) en période de récession signifie que le nombre de licenciements est inférieur au niveau correspondant à la contraction de l'économie. En Allemagne, les régimes de travail à temps partiel réduisent fortement l'impact de la récession sur le marché du travail.

La productivité du travail au niveau macroéconomique

Conformément à la chute brutale du PIB dans l'UE-27, la baisse de la productivité du travail², mesurée en PIB par heure travaillée, affichée par de nombreux pays en 2008 devrait s'accroître en 2009 selon les prévisions (graphique 3).

Graphique 3: Productivité du travail dans l'UE-27 – 2007*-2009**



Notes:

* Pas de données pour la Roumanie.

** Estimation.

Source: AMECO, juillet 2009.

Selon les estimations, le Luxembourg a enregistré la baisse de la productivité du travail la plus brutale en 2008 (baisse de plus de - 5 %). Cette baisse de la productivité a également été importante dans le nord-est de l'Europe, notamment en Lettonie (- 4,8 %), et au Danemark (- 2,5 %), en Estonie (- 2,3 %), en Suède (-1,8 %), en Finlande (- 1,5 %), en Norvège (- 1,4 %) et en Irlande (-1,4 %). Dans certains pays d'Europe centrale et orientale, la productivité du travail (en moyenne annuelle) est demeurée élevée en 2008, à savoir la Slovaquie, la Bulgarie, la République tchèque et la Hongrie. De même, dans certains pays du sud de l'Europe, la productivité du travail a continué d'augmenter en 2008, voire dans des proportions plus élevées qu'au cours de l'année précédente (plus de + 2 % en Grèce et en Espagne).

Les prévisions de croissance annuelle de la productivité du travail en 2009, qui doivent être considérées avec une certaine réserve, s'agissant

² Mesurée selon le PIB aux prix du marché (2000) par heure travaillée.

de données à caractère prospectif, indiquent une baisse encore plus forte de la productivité. Ces prévisions situent la baisse de la productivité du travail à 0,9 % pour la zone euro, à environ 2 % aux Pays-Bas et en Allemagne et à 1,8 % en France. Les baisses les plus importantes concernent la Lettonie (- 3,6 %) et la Hongrie (- 2,5 %).

En revanche, la productivité du travail devrait augmenter encore en Espagne en 2009 en raison d'une réduction considérable de la main-d'œuvre active, ce qui indique que les employeurs ne conservent pas leurs effectifs dans le contexte actuel de récession.

Il est intéressant de noter la baisse importante de la productivité dans les pays baltes, dont les économies sont au bord de l'effondrement, malgré la forte hausse du chômage. Ceci indique une baisse du nombre de licenciements en cette période de contraction de l'économie, malgré l'existence de marchés du travail totalement flexibles et non protégés. En l'absence d'un instrument de politique du marché du travail destiné à réduire l'impact de la récession sur l'emploi, la productivité du travail – toujours selon le ratio PIB/heure – tend à diminuer, car les entreprises ont tendance à conserver leurs effectifs. L'étude de ces phénomènes doit être approfondie sur la base de données actualisées et plus fiables.

7.3 Les principales tendances des différentes branches de l'industrie métallurgique européenne par rapport à l'évolution de l'industrie manufacturière et de l'industrie en général

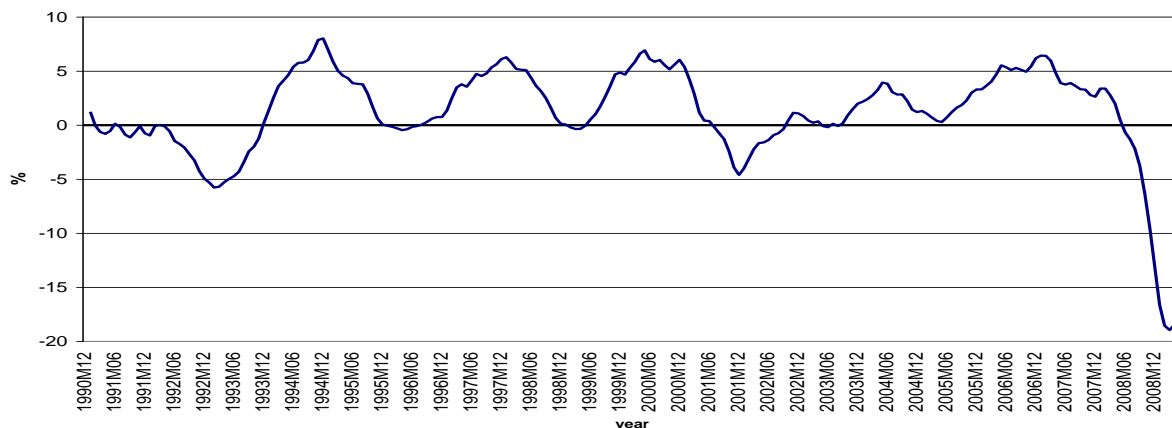
Dans cette section, les principales tendances des branches de l'industrie métallurgique sont comparées à celles de l'industrie totale et de l'industrie manufacturière totale. Des indicateurs importants sont présentés, comme la production manufacturière, un indice qui permet de mesurer la tendance des commandes nouvelles du secteur, les taux de chômage, le coût de la main-d'œuvre et la productivité du travail afin d'illustrer l'évolution récente des secteurs de l'industrie métallurgique européenne. En raison du degré élevé d'intégration verticale des branches de l'industrie métallurgique au sein de la chaîne de valeur globale, l'impact à l'échelle mondiale du resserrement du crédit et de la contraction brutale de la demande s'est étendu rapidement à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

La production manufacturière

Les taux de croissance de la production manufacturière illustrent clairement la crise de la production. Comme l'illustre le graphique 4, la tendance à long terme de la production manufacturière dans l'UE-27 révèle une variation cyclique régulière tout au long des années 90 et entre 2000 et 2007. Cependant, à partir de mai 2008, on peut observer une chute de la production manufacturière sans précédent (environ 18 %), qui se confirme au cours des derniers trimestres de l'année 2008. Un

redressement semble se dessiner au début de l'année 2009, mais il est trop tôt pour affirmer qu'il s'agit du plus bas de la tendance à la baisse de la production, dans une perspective de croissance durable.

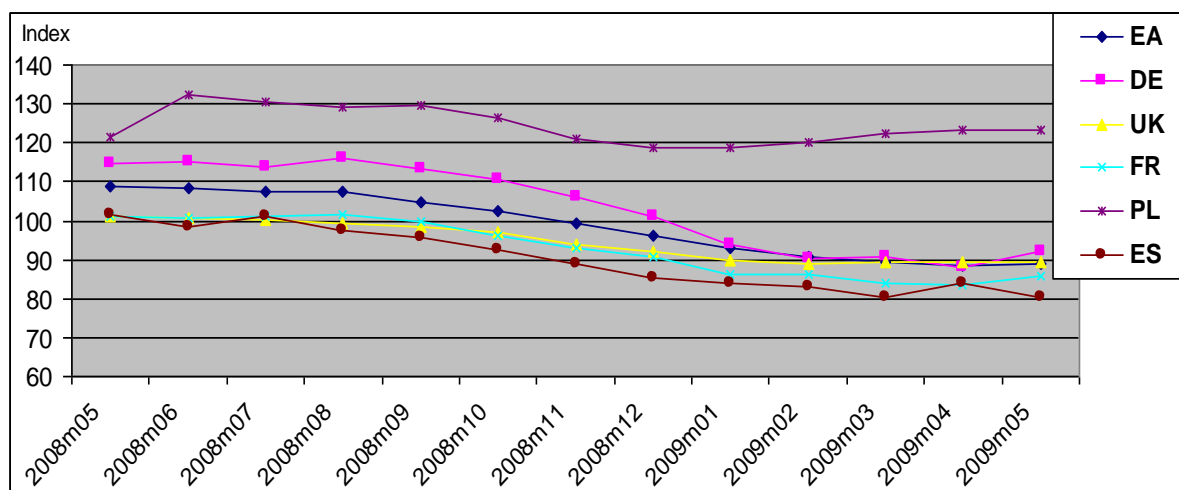
Chiffre 4: Taux de croissance de la production manufacturière entre 1990 et 2008 de l'UE 27(en % par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Source: Commission européenne (2009b).

Le graphique 5 illustre l'évolution de la production manufacturière au cours de l'année dernière dans la zone euro et dans un certain nombre d'États membres, avec pour référence l'année 2005 (100 %).

Graphique 5: Évolution de la production manufacturière dans la zone euro, en Allemagne, au Royaume-Uni, en France, en Pologne et en Espagne



Note : Année de référence – Industrie manufacturière (NACE Rev. 2) – Indice (2005 = 100) et variation en %.
Source : Eurostat (2009a).

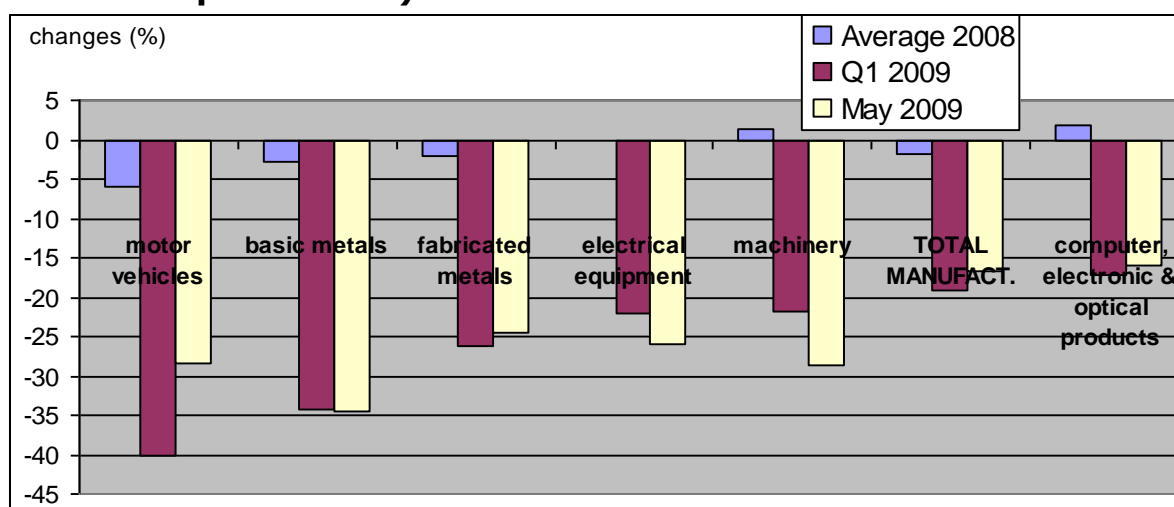
Ce graphique illustre également le recul de la production de 18 % dans la zone euro entre mai 2008 et mai 2009, mais le place dans une perspective à moyen terme (avec 2005 comme année de référence) et

indique l'évolution nationale dans un certain nombre d'États membres. L'Espagne affiche un ralentissement comparable à la moyenne de la zone euro. La chute de la production manufacturière est inférieure à la moyenne de la zone euro en France et au Royaume-Uni et elle est supérieure à la moyenne en Allemagne. La Pologne se détache nettement car elle n'a pas enregistré de baisse de la production au cours de l'année dernière. Une perspective à plus long terme montre également que l'Espagne, la France et le Royaume-Uni n'ont pas connu une croissance réelle de la production manufacturière au cours de la période précédant la crise (2005-premier semestre 2008), tandis que l'Allemagne enregistrerait une augmentation de la production manufacturière de 50 % supérieure à la moyenne de la zone euro (10 %) au cours de cette période et que la Pologne faisait considérablement mieux que l'ensemble du groupe au cours de la période précédant la crise.

La production et les commandes nouvelles dans l'industrie manufacturière totale et ses sous-secteurs

Selon les données les plus récentes d'Eurostat, la **production industrielle** totale de l'UE a enregistré un recul de **15,9 %** en mai 2009 par rapport à mai 2008 tandis que la **production manufacturière** a diminué de **16,8 %** au cours de la même période. La croissance moyenne de la production manufacturière au **premier trimestre** 2009 indique une chute encore plus brutale, de 19,1 %, par rapport à la même période l'année précédente (graphique 6).

Graphique 6: Croissance de la production dans divers secteurs industriels dans l'UE-27 (par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Source: Commission européenne (2009c).

La forte intégration verticale des secteurs, comme le secteur de la fourniture de pièces détachées pour automobiles, les produits métalliques de base et les machines, dans les secteurs qui ont été le plus durement

touchés par la crise – en l’occurrence le secteur automobile et celui de la construction – de l’ensemble de la chaîne de production a déclenché une « réaction en chaîne » caractérisée par une chute brutale des commandes dans l’ensemble des secteurs industriels.

La production s’est contractée plus fortement dans le secteur des produits métalliques de base (- 34,6 %) et l’industrie automobile (- 28,5 %) en mai 2009, par rapport à mai 2008 (graphique 6). L’industrie automobile a enregistré le recul le plus important au premier trimestre 2009, soit 40,1 %.

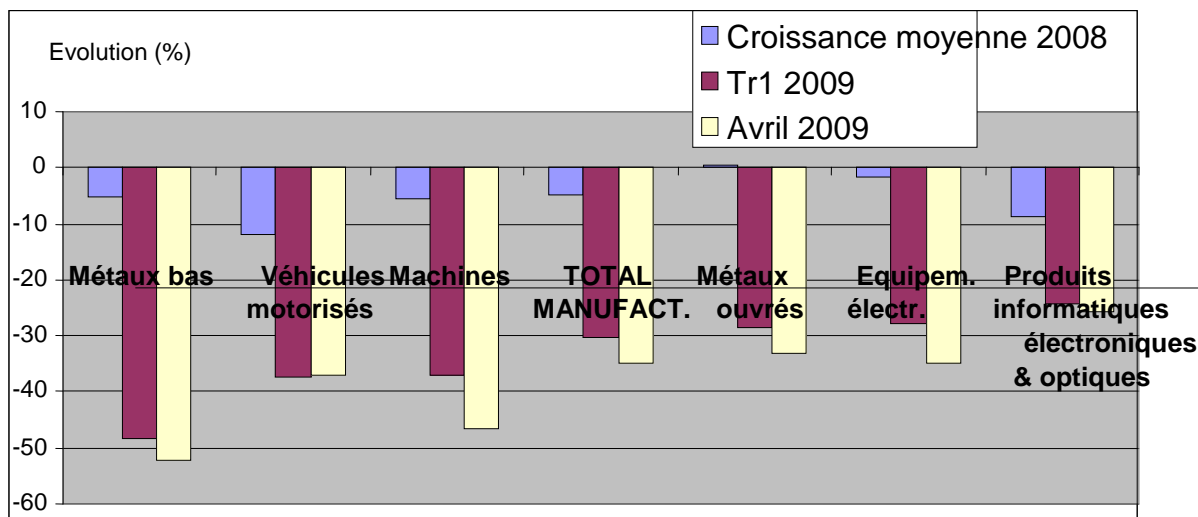
Selon Bloomberg, **les ventes de voitures neuves en Europe** ont chuté de 11 % au premier semestre 2009. Ce recul relativement modéré dans l’UE s’explique essentiellement par la mise en place des systèmes de primes à la casse. Ceci s’est également vérifié en Chine et au Brésil, où les ventes de voitures neuves ont augmenté de 25 % et de 3,5 % respectivement, au cours de la même période. En revanche, les États-Unis ont enregistré une chute de 35 % des ventes de voitures neuves. Les constructeurs européens – essentiellement des producteurs en volume – ont profité de la croissance des marchés automobiles chinois et brésilien (VW a enregistré une croissance des commandes de 20 % en Chine et Fiat a essentiellement profité de la croissance du marché brésilien). Les revenus issus des ventes d’automobiles ont chuté davantage que le nombre de véhicules vendus et que le revenu total des constructeurs automobiles (variation S1 2009/S1 2008), dont le recul s’est situé entre 12 % pour Volkswagen et 28 % pour Daimler (Renault et Fiat ont enregistré une baisse de 24 %, contre 20 % pour BMW et PSA).

Les données relatives au mois de mai 2009 ont apporté un certain soulagement à l’industrie automobile européenne, qui a néanmoins enregistré une chute de la production de 28,5 % (graphique 6). Mais plutôt que de considérer que le pire est passé, il convient de tenir compte de l’influence de la réduction des stocks et d’autres effets ponctuels sur les chiffres favorables du mois de mai.

Certaines données nationales semblent soutenir cette hypothèse. Alors que la production industrielle allemande affichait une croissance apparemment soutenue de 4,3 % en mai par rapport au mois précédent, la production industrielle s’est de nouveau contractée en juin, bien qu’à un niveau plus modéré que précédemment : 0,1 % par rapport au mois précédent (Handelsblatt, 2009).

Les **tendances des commandes** de l’industrie indiquent une diminution de 12 % dans l’industrie automobile et de plus de 5 % dans l’industrie métallurgique, par rapport à une baisse des commandes dans l’industrie manufacturière totale de 4,8 % en 2008 (graphique 7).

Graphique 7: Commandes nouvelles de l'industrie (par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Source: Commission européenne (2009b).

Une chute brutale des commandes a été enregistrée au premier trimestre 2009, notamment dans les secteurs de l'industrie manufacturière sensibles aux influences cycliques et intégrés verticalement. Les commandes industrielles de produits métalliques de base se sont effondrées de 48 % par rapport au premier trimestre 2008, et de 37 % dans l'industrie automobile (par rapport à une baisse des commandes de l'industrie manufacturière totale d'environ 30 %).

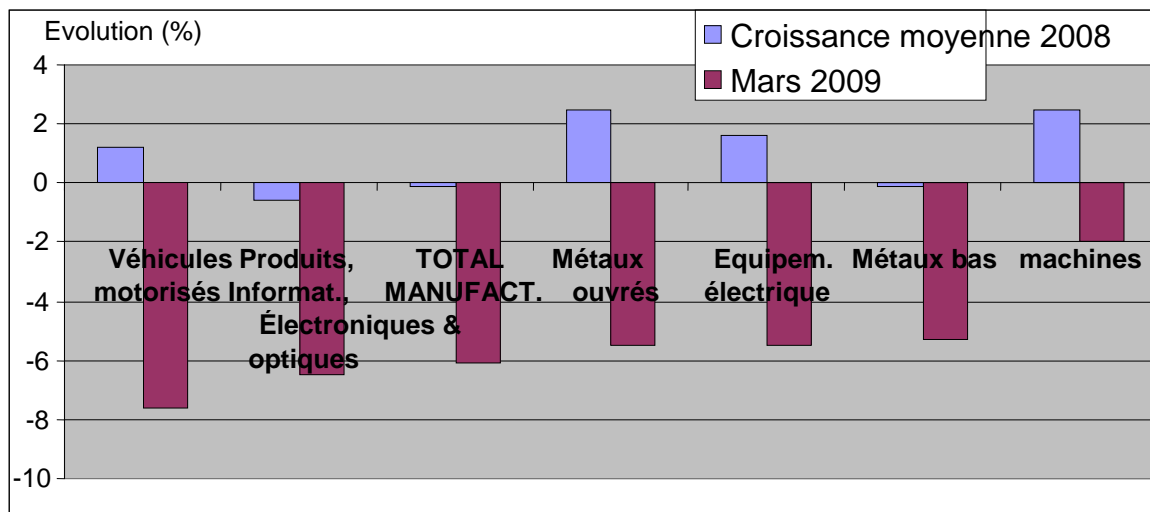
Les données nationales les plus récentes pour l'Allemagne indiquent une augmentation des commandes nouvelles dans l'industrie totale de 4,5 % tant en mai qu'en juin par rapport au mois précédent, ce qui permet d'espérer que le plus fort de la récession pourrait être passé (Handelsblatt, 2009).

La croissance de l'emploi au niveau sectoriel

Le graphique 8 présente une synthèse de la croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière totale et ses sous-secteurs les plus importants, y compris l'automobile et la métallurgie.

Les données sur l'emploi annuel moyen pour 2008 indiquent que la crise économique n'avait pas encore touché l'industrie automobile, qui affichait une croissance de l'emploi de 1,2 % par rapport à l'année précédente. Si l'on compare les chiffres de mars 2009 et de mars 2008, la baisse de l'emploi la plus importante concerne l'industrie automobile (- 7,6 %), suivie par les produits électroniques (- 6,5 %). Ces chiffres sont plus élevés que ceux de l'industrie manufacturière totale (6,1 %). La contraction de l'emploi est légèrement moins importante que la moyenne du secteur des produits métalliques de base (5,3 %) et des machines (2 %) entre mars 2008 et mars 2009.

Graphique 8 : Croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière totale et d'autres secteurs importants (par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Source: Commission européenne (2009b).

L'évolution de la productivité de l'industrie manufacturière

Bien qu'il n'existe pas encore de données officielles sur l'évolution de la productivité de l'industrie manufacturière et ses sous-secteurs pour la période la plus récente, il s'avère néanmoins que la productivité de ces secteurs a chuté brutalement à la suite de la crise.

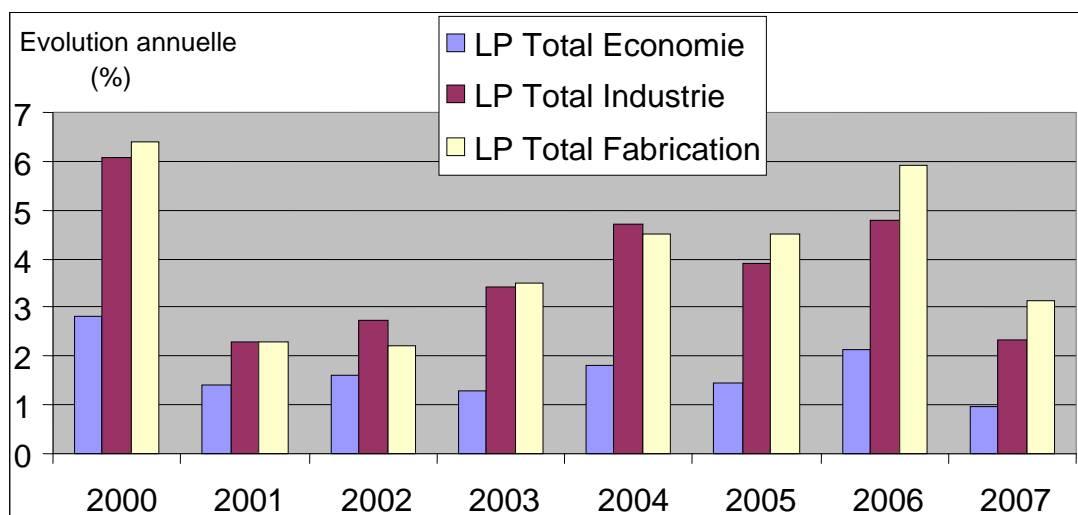
Les graphiques 6 et 8 illustrent clairement que la baisse de l'emploi dans l'industrie manufacturière et ses sous-secteurs est inférieure au recul de la production, la différence correspondant à la baisse de la productivité (production/travailleur). Cette baisse de la productivité de l'industrie manufacturière totale s'élève à environ 13 % entre mars 2008 et mars 2009.

Il s'agit d'une situation exceptionnelle, qui ne permet pas de tirer de conclusion définitive. Ces résultats peuvent être considérés comme favorables à l'emploi puisqu'ils indiquent que la chute brutale de la production n'a pas automatiquement entraîné des licenciements. L'emploi a été préservé grâce à des régimes de travail à temps partiel, qui permettent de conserver la main-d'œuvre avec un horaire de travail réduit ou par la conservation de la main-d'œuvre, avec un horaire à temps plein et une réduction de la production en réaction au fléchissement de la demande.

La baisse de la productivité de ces secteurs semble plus importante que dans l'ensemble de l'économie en cette période de crise. Les branches de l'industrie métallurgique sont essentiellement cycliques par nature et subissent d'autant plus les conséquences de la récession. Les salariés de ces secteurs sont généralement syndiqués et mieux protégés, ce qui explique pourquoi les régimes de travail à temps partiel y sont plus courants que dans d'autres secteurs (comme les services).

Les tendances à long terme indiquent néanmoins que la productivité de l'industrie manufacturière est plus élevée que la productivité de l'industrie totale ou la productivité de l'économie dans l'ensemble, comme l'illustre le graphique 9.

Graphique 9 : Productivité du travail dans l'UE-27 (par volume de main-d'œuvre) entre 2000 et 2007



Source: OCDE (2009).

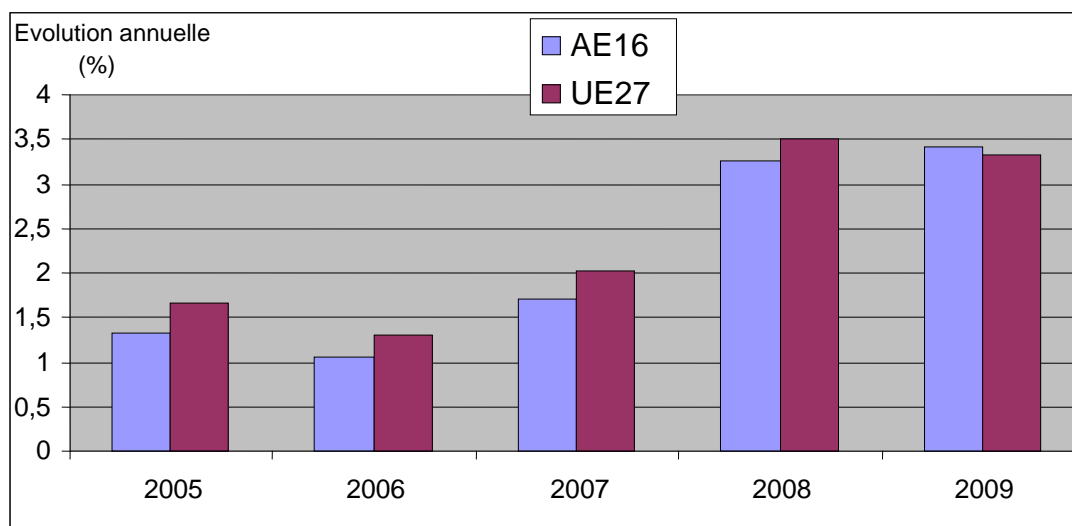
Les indices-chaînes pour la période 1999-2007 indiquent que si la productivité dans l'UE-27 a augmenté de 14 % (2007 sur la base de 1999), la productivité de l'industrie a quant à elle augmenté de 34 % au cours de la même période. Nous assistons aujourd'hui à une « implosion » de la productivité de l'industrie manufacturière associée à la crise, en raison de laquelle une proportion substantielle des gains de productivité accumulés par l'industrie manufacturière par rapport à l'économie dans son ensemble seront absorbés, mais pas complètement.

7.4 L'équation des salaires et la négociation collective dans le contexte de crise économique

L'équation des salaires (augmentation du salaire nominal = inflation + productivité) n'a qu'une portée limitée dans des périodes exceptionnelles comme la crise actuelle. Il convient néanmoins de rassembler les termes de cette équation et d'examiner les tendances actuelles.

La hausse annuelle du coût de la main-d'œuvre en termes nominaux (une mesure des augmentations du salaire nominal brut) indique une tendance légèrement à la hausse entre 2005 et 2008. Alors qu'en 2005, le coût de la main-d'œuvre en termes nominaux a augmenté de 1,33 % dans la zone euro (1,66 % dans l'UE-27), selon des prévisions récentes de la Commission, le coût de la main-d'œuvre dans la zone euro devrait augmenter de 3,41 % (et de 3,33 % dans l'UE-27) en 2009, comme l'illustre le graphique 10.

Graphique 10 : Coût de la main-d'œuvre en termes nominaux dans l'UE-27 et la zone euro-16 entre 2005 et 2009*



Note: * Prédiction.
Source: AMECO (2009).

Après le plus haut de 2008 (3,25 % dans la zone euro et 3,7 % dans l'UE-27), l'inflation a considérablement chuté, situant la zone euro au bord de la déflation en 2009 (selon les données d'AMECO, les prévisions des taux annuels d'inflation sont de 0,44 % pour la zone euro et de 0,88 % pour l'UE-27³). Les prévisions de la BCE relatives à l'inflation en 2010 restent stables à 1,3 %, selon le rapport mensuel du mois d'août, par rapport aux prévisions précédentes. Au cours de la période 2005-2007, l'inflation s'est située entre 2,2 % et 2,6 % tant dans la zone euro que l'UE-27, comme l'illustre le graphique 12.

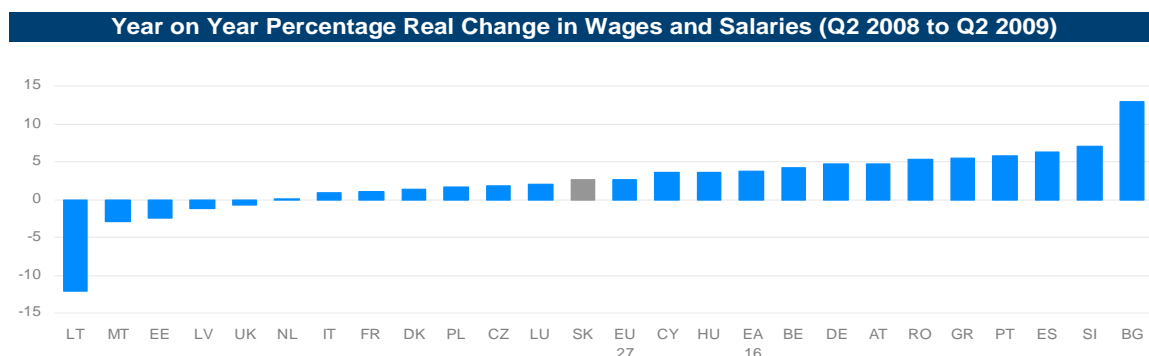
Les chiffres mentionnés plus haut concernant l'évolution du coût de la main-d'œuvre en termes nominaux (salaires nominaux) et l'inflation révèlent que les salaires réels ont enregistré une baisse entre 2005 et 2007 (entre 0,5 % et 1 %) et se sont situés au bord de la stagnation en 2008, tant dans la zone euro que l'UE-27. Le tableau semble complètement différent pour 2009, avec une prévision d'augmentation des salaires réels d'environ 3 %, qui s'explique essentiellement par la chute brutale de l'inflation, liée aux effets de la crise. Il convient néanmoins de garder à l'esprit que 2009 est une année particulière. Par conséquent, les prévisions de printemps de la Commission sur le coût de la main-d'œuvre en termes nominaux ne se concrétiseront pas. Même si les conventions salariales prévoient en effet des augmentations de salaires proportionnellement élevées, le salaire réel des salariés sur l'ensemble de l'année restera en-deçà des prévisions pour 2009. Ceci s'explique par les effets des régimes de réduction du temps de travail, la

³ Des données récentes indiquent en effet un taux annuel d'inflation de - 0,2 % pour la zone euro et de 0,6 % pour l'UE en août 2009 (Eurostat 2009c).

réduction des heures supplémentaires et, dans un certain nombre de cas, des réductions de salaires.

Les chiffres d'Eurostat de novembre 2009 (ETUI 2010) soutiennent également cette tendance mais indiquent des différences importantes par pays comme le montre le graphique 11

Graphique 11

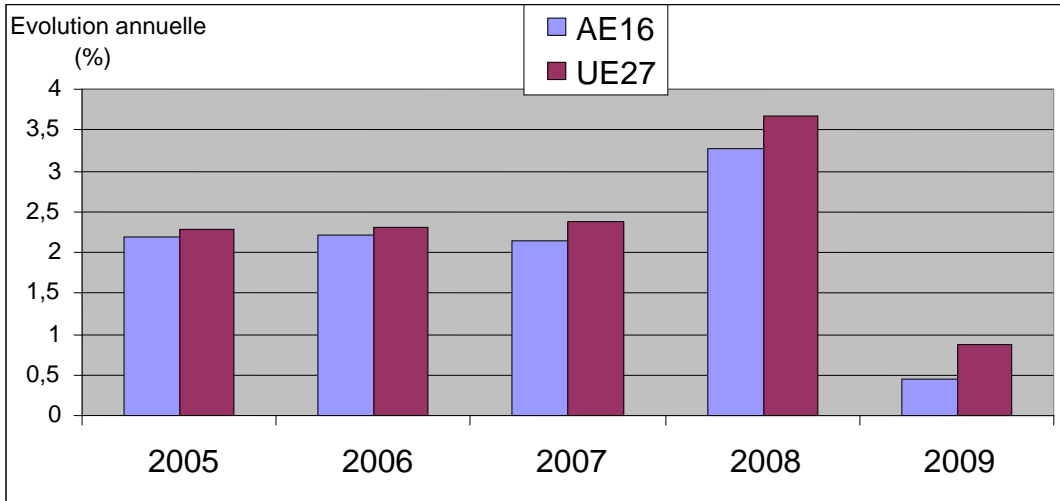


Source: Eurostat Labour Cost Index and Harmonized Index of Consumer Prices. Note: Seasonally adjusted change in real wages and salaries, 2008Q2 to 2009Q2, except Netherlands, Luxembourg and Italy 2008Q1 to 2009Q1. (NACE rev2 sectors B-N). Data unavailable for IE, SE and FI

Alors que sur la période d'un an jusqu'au premier semestre 2009, l'augmentation du salaire réel de 3,76 % dans la zone euro et de 2,66 % dans l'UE 27 correspond largement aux prévisions mentionnées précédemment pour 2009, certains pays (notamment les pays Baltes) connaissent des baisses de salaires dramatiques.

Les prévisions d'automne des principaux instituts de recherche allemands (Handelsblatt, 2009) évaluent la réduction des salaires nominaux moyens en Allemagne à 0,4 % pour l'année 2009, précisément en raison des facteurs mentionnés plus haut. Des tendances similaires sont prévisibles dans d'autres États membres également

Graphique 12 : Inflation^a dans l'UE-27 et la zone euro-16 entre 2005 et 2009*



Notes :

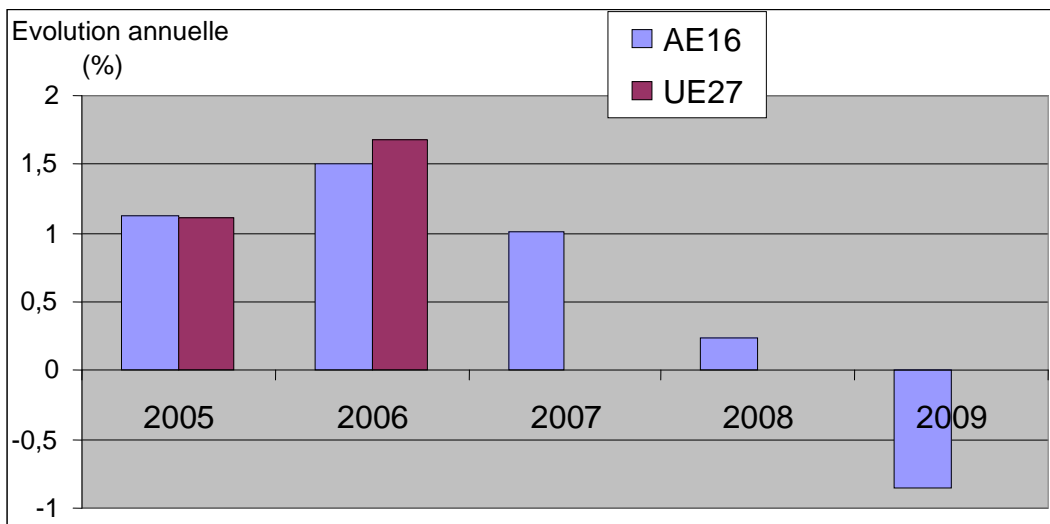
^a Indice des prix à la consommation harmonisé.

* Prévision.

Source : AMECO, 2009.

La productivité du travail (PIB/heures travaillées) a augmenté et s'est établie entre 1 % et 1,5 % entre 2005 et 2007 et a chuté à 0,24 % en 2008 (graphique 13). Selon les prévisions, la baisse de la productivité devrait se situer à 0,86 % dans la zone euro en 2009.

Graphique 13 : Productivité du travail^a dans l'UE-27 et la zone euro-16 entre 2005 et 2009*



Notes :

^a PIB aux prix du marché (2000) par heure travaillée.

* Prévision.

Source : AMECO, 2009.

La combinaison des effets de l'inflation et de la productivité pour la période 2005-2008 indique clairement une tendance à la modération salariale et des réductions de salaires lorsque la productivité augmente.

Le tableau devrait néanmoins être différent en 2009, avec probablement une stagnation des salaires et une baisse de la productivité.

Bien que des chiffres spécifiques à la productivité de l'industrie manufacturière pour 2008 et 2009 ne soient pas disponibles, on peut considérer que la baisse de la productivité de l'industrie manufacturière est plus importante que celle de l'économie dans l'ensemble (en raison d'une récession plus forte et le niveau inférieur des licenciements suite à la mise en place des régimes de travail à temps partiel, principalement dans l'industrie et seulement dans une moindre mesure dans d'autres secteurs). Comme l'illustrent les graphiques 6 et 8, alors que la production manufacturière chutait de 19,1 % au premier trimestre 2009, l'emploi diminuait de 6 %. Ceci représente une baisse de la productivité (production/travailleur) d'environ 13 %. Dans le secteur automobile, la baisse de la productivité (production/travailleur) s'est établie à plus de 30 % au premier trimestre 2009.

7.5 Conclusions

Cette étude a présenté les principales évolutions macroéconomiques de l'économie européenne ainsi que les principales tendances des secteurs de l'industrie métallurgique européenne pour la période la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Ces données sont peu encourageantes. En effet, un certain nombre d'États membres sont plongés dans une récession sans précédent et l'industrie manufacturière européenne en subit les conséquences. Et les effets de cette récession ne se sont pas encore concrétisés complètement sur le marché du travail. Nous ne pouvons dès lors qu'espérer les effets positifs du redressement qui semble se dessiner avant l'abandon ou l'épuisement des régulateurs mis en place (régimes de travail à temps partiel, conservation de la main-d'œuvre).

Plusieurs signes donnent à penser que le pire de la récession est derrière nous. La croissance de 0,3 % au deuxième trimestre 2009 en Allemagne et en France, par rapport au trimestre précédent, est un signe de stabilisation de ces grandes économies. Il convient néanmoins de garder à l'esprit que cette croissance trimestrielle modeste correspond à une contraction de 5,9 % en glissement annuel. La prudence est de mise à l'heure d'évaluer ces chiffres encourageants en raison d'un certain nombre d'incertitudes, liées notamment à la réduction des stocks et à d'autres effets ponctuels. La production industrielle, qui avait commencé à se stabiliser en Allemagne en mai (croissance de 4,3 % par rapport au mois précédent) a de nouveau essuyé un léger revers au mois de juin. Les commandes nouvelles de l'industrie en Allemagne révèlent néanmoins une hausse de 4,5 % tant au mois de mai qu'au mois de juin, par rapport au mois précédent.

La croissance n'a été que légèrement négative (- 0,1 %) au deuxième trimestre dans la zone euro, par rapport au trimestre précédent, ce qui correspond toutefois à une récession de 4,6 % en glissement annuel.

Le rapport mensuel de la BCE du mois d'août (BCE, 2009) estime que cette évolution est un signe de redressement, dans un contexte de tendances positives en France et en Allemagne. La BCE a rappelé que les plans de relance ont stimulé la demande de produits européens et que les subventions de l'État et le faible coût des emprunts ont contribué à stabiliser la demande intérieure. Cependant, les analystes de la BCE tablent sur une contraction de 4,5 % du PIB dans la zone euro en 2009, une nouvelle révision à la baisse des prévisions officielles, publiées en mai, qui situaient la contraction du PIB à 3,4 %.

Outre les effets ponctuels et les incertitudes statistiques, il reste à déterminer si ce redressement fragile qui se dessine se poursuivra. Les scénarios d'un redressement en « V », en « U », ou dans le pire des cas en « W » ne sont pas impossibles. Parmi les facteurs de risque liés au contexte, il convient de mentionner la situation fragile et la sous-capitalisation du système bancaire, la possibilité que les effets des plans de relance soient de courte durée et les effets négatifs éventuels de la détérioration du marché du travail sur la demande des consommateurs au cours des prochains mois. Même dans le meilleur des scénarios, nous serons confrontés à une longue période de tensions sur les marchés du travail et le contexte macroéconomique général ne sera pas favorable à la négociation collective.

Quant aux tendances de *l'industrie manufacturière* et de ses sous-secteurs de la métallurgie – et par conséquent le contexte de la négociation collective – elles sont encore moins favorables que celles de l'économie dans l'ensemble.

Nous avons relevé deux caractéristiques importantes de l'industrie manufacturière (et de la plupart de ses sous-secteurs) dans le contexte actuel de crise. Premièrement, les branches de l'industrie manufacturière sont particulièrement sensibles aux influences cycliques et sont davantage susceptibles de subir les conséquences des ralentissements de l'activité économique que l'économie en général. En l'occurrence, la crise financière mondiale a même amplifié cette vulnérabilité. Qu'il s'agisse de biens de consommation ou de biens d'investissement, des machines aux automobiles ou encore des avions aux bateaux, la plupart des produits manufacturés sont généralement achetés grâce au financement par le crédit, sur un marché mondialisé. À cause de la paralysie du système bancaire à l'échelle mondiale, la contraction brutale de la demande a touché plus durement les produits manufacturés que l'économie dans l'ensemble.

La deuxième caractéristique particulière de l'industrie manufacturière est sa main-d'œuvre hautement qualifiée, syndiquée et mieux protégée. Ces facteurs ont atténué les effets de la crise de la production sur les emplois du secteur. Cette situation a également entraîné une chute brutale de la

productivité du travail, non seulement en valeur absolue, mais aussi par rapport à d'autres secteurs et à l'économie en général. L'industrie manufacturière a perdu sa productivité et son avantage de croissance par rapport à l'économie dans l'ensemble. Ceci est imputable à la nature de cette crise et peut être considéré comme un phénomène temporaire. Les mêmes arguments que par le passé, fondés sur les meilleurs résultats de l'industrie manufacturière (et de certaines de ses branches), favorables à une croissance salariale supérieure dans ces secteurs par rapport à la moyenne de l'ensemble de l'économie, ne peuvent plus être invoqués aujourd'hui. Il convient par ailleurs de garder à l'esprit que la chute de la productivité est particulièrement brutale lorsqu'elle est mesurée en termes de production par travailleur et l'est moins lorsqu'elle est calculée en fonction de la production par heure travaillée, même si elle demeure encore considérable.

Surtout, l'avantage de productivité relatif de l'industrie manufacturière (en dépit de sa baisse brutale) reste d'actualité à long terme (comme l'illustre le graphique 9).

Dans ces circonstances délicates, la priorité fondamentale de la négociation collective doit être de défendre et de maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs et de résister aux tentatives des employeurs d'utiliser la crise comme un prétexte pour entamer un nouveau cycle de modération salariale. La modération salariale et ses conséquences dommageables sur la demande des consommateurs est par ailleurs un obstacle à une reprise durable.

7.6 Références et sources statistiques

- AMECO (2009) : **Base de données** macroéconomique annuelle de la Direction générale Affaires économiques et financières, juillet 2009.
- ETUI (2010) Benchmarking Working Europe, 2010, ETUI, Bruxelles
- Commission européenne (2009a) : Suivi mensuel de juillet 2009 sur la situation de l'emploi et les perspectives sociales au sein de l'UE.
- Commission européenne (2009b) : « Impact of the economic crisis on key sectors of the EU – the case of the manufacturing and construction industries », mise à jour, juillet 2009.
- Eurostat (2009) : Online statistics databasis:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>
- Eurostat (2009a) : « Short-term business statistics, Industry, Industry production index » (NACE Rev. 2).
- Eurostat (2009b) : Indicateurs économiques européens, communiqué de presse, le 15 mai.
- Eurostat (2009c) : Indicateurs économiques européens, communiqué de presse, le 16 septembre.
- Handelsblatt (2009) : « Kleines Beschäftigungswunder », le 15 octobre.
- OCDE (2009) : « Labour productivity by broad economic activity ».