

# La généralisation de la couverture conventionnelle <sup>(1)</sup>

par Michèle Tallard \*

**L**a généralisation de la couverture conventionnelle édictée par le rapport AUROUX en 1982, n'a pas été sans poser des problèmes dans des activités comme celles du commerce et des services. Les organisations syndicales étaient rares et peu implantées et les organisations patronales sont souvent dépourvues de mandat social.

**Pour constituer des acteurs, l'Administration propose à ces branches un regroupement fondé sur la NAP, classement fondé sur les activités économiques. Mais ce regroupement se révèle peu opérant et ce sont plutôt des projets fondés sur des communautés d'intérêts**

(métier, profession ou à défaut forme d'activité) qui prévalent.

**Mais certains acteurs constitués pour les besoins de la négociation collective se révèlent particulièrement faibles ; l'Etat est alors conduit à jouer un rôle important dans ces branches par l'animation des commissions mixtes. On peut alors s'interroger sur le renforcement, lors de la généralisation de la couverture conventionnelle, d'une certaine dualité du système de relations professionnelles qui séparerait les branches suivant le rôle joué par l'Etat dans les négociations.**

(\*) Chercheur CNRS à Iris-Travail et Société.

(1) L'auteur tient à remercier les animateurs de la procédure de généralisation, au sein de la Direction des Relations du Travail, à laquelle elle collabore à temps partiel depuis quelques mois, Yves Mouton et Chantal Salmon, qui lui ont ouvert leurs armoires et leurs mémoires et avec qui elle a eu de fructueux échanges qui ont permis l'élaboration de ce texte. Elle assume toutefois l'entière responsabilité des analyses présentées ici qui se limitent aux processus de constitution des acteurs et à la forme des conventions sans entrer dans les stratégies actuelles des premiers ni dans les clauses des secondes. Ce texte a été présenté aux IV<sup>e</sup> journées de sociologie du travail qui se sont tenues à Toulouse en mai 1990.

« Dotés de représentants du personnel, les travailleurs doivent aussi bénéficier d'un statut collectif négocié » (Rapport Auroux, Septembre 1981). Le rapport Auroux affirmait ainsi qu'à l'aube des années 1980, aucun salarié ne devait plus être exclu du droit à la négociation collective, déjà contenu dans le préambule de la constitution de 1946 (2) et dont les règles furent

(2) « Tout travailleur participe par l'intermédiaire de ses délégués, à la détermination collective des conditions de travail ainsi qu'à la gestion des entreprises ».

confirmées dans la loi de 1950 puis dans celle de 1971. Le droit de bénéficier d'une convention collective apparaît ici, avec celui de jouir d'une représentation de ses intérêts dans l'entreprise, comme un des droits fondamentaux dont l'absence signifie une exclusion du jeu social, une anomie auxquelles les règles contenues dans les lois dites « lois Auroux » doivent remédier.

Mais dans la mesure où l'extension du droit à la convention collective nécessite une négociation, pour que ce principe intégrateur dont l'État se fait le garant, puissent se mettre en œuvre, il fallait que se constituent des acteurs collectifs susceptibles de négocier. L'objectif de cet article est précisément d'analyser dans le cas de la généralisation de la couverture conventionnelle, les processus de constitution des acteurs patronaux et en particulier le rôle qu'y a joué l'État. Confirmant que ces acteurs se créent autour d'un projet (Reynaud [11]) (\*\*), nous voudrions montrer que si la règle peut encourager la création d'acteurs, elle ne suffit pas à construire des acteurs doués d'autonomie et de légitimité et que les règles ainsi négociées portent la marque de leurs conditions de négociation.

## **U**n processus marqué par la tendance tripartite du système français de relations professionnelles

L'enquête sur la couverture conventionnelle de 1981 faisait apparaître que 3 à 3,5 millions de salariés, soit un salarié du privé sur quatre, n'étaient pas couverts par une convention collective. En septembre 1981, le rapport Auroux fixait pour objectif au nouveau gouvernement que « dans un délai de deux ans une convention collective soit applicable à chaque travailleur quel que soit le secteur géographique ou professionnel où il exerce son activité » et indiquait parmi les moyens d'y parvenir la concertation avec les partenaires sociaux au sein de la Commission Nationale de la Négociation Collective (CNCC), la convocation de commissions mixtes présidées par un membre de l'administration du travail et le cas échéant la mise en œuvre des procédures d'extension et d'élargissement. La loi du 13 novembre 1982 qui visait dans son préambule à ce que « la politique contractuelle devienne la pratique privilégiée du progrès social » édictait notamment, à travers le nouveau rôle attribué à la CNCC, les règles de mise en œuvre de ce principe de généralisation de la couverture conventionnelle. La même enquête renouvelée en 1985 montre que plus de la moitié de ceux qui n'étaient pas couverts en 1981 le sont en 1985 et que les principaux progrès ont été accomplis dans

le secteur tertiaire — la couverture des commerces et des services variait de 60 à 75 % selon les activités en 1981 — où la progression a été de plus de 13 % (Dussert, Mouton, Salmon [5]). Au début de 1990, à la veille du renouvellement de l'enquête, les services du Ministère du Travail estime que moins d'un million de salariés sont encore exclus d'une couverture conventionnelle et que les vides qui ne sont pas en voie de comblement par des négociations en cours ou en projet sont pour la plupart interstitiels (3). Si ce résultat ne peut que confirmer que la convention collective est le paradigme de la régulation sociale (Reynaud [10]), on observera cependant qu'il a fallu beaucoup plus de deux ans pour atteindre cette quasi-généralisation et que l'objectif d'harmonisation du tissu conventionnel est loin d'être atteint : 7 % des conventions regroupent les deux tiers des salariés tandis que 60 % en regroupent 4 % (CGP [4]). La durée du processus et l'émiettement qui en est résulté s'expliquent à la fois par la nature des activités concernées, la stratégie des principaux protagonistes et le contexte dans lequel s'est insérée l'« opération de généralisation ».

Si le rapport Auroux et les lois de 1982 sont la concrétisation d'une alternance politique majeure marquée par une volonté d'étendre les droits des salariés, ils se situent également au sortir d'une période marquée, depuis la deuxième moitié des années 1970, par l'affaiblissement de la négociation de branche. Certains analystes (Ginsbourger-Potel [7]) sont allés jusqu'à affirmer qu'elle tournait « à vide » et que la tendance serait, si elle se prolongeait, à la négociation « a minima » de conventions collectives de plus en plus pauvres. Il s'agit donc, avec les lois « Auroux » de jouer sur « l'électrochoc » de l'alternance pour provoquer un changement des pratiques en mettant en place un processus où l'État s'appuie sur les partenaires sociaux pour promouvoir le progrès social. Ce processus est clairement défini lors de la première réunion de la CNCC en juin 1983 : tout en affirmant la nécessité d'une « politique volontariste définie en étroite concertation avec l'ensemble des partenaires sociaux », le ministre propose à la CNCC d'être « l'animateur » du projet de généralisation, « conjointement avec l'administration du travail ». Concrètement, il propose à la CNCC de choisir sur la base d'un bilan fait par l'administration, les secteurs prioritaires et de réunir des groupes de travail pour chacun des secteurs concernés, afin d'étudier les solutions à promou-

(\*\*) Les numéros entre crochets [] renvoient à la bibliographie répertoriée en fin d'article.

(3) Si l'on met à part la branche des hôtels, cafés, restaurants, qui ne dispose que d'accords sur la durée du travail et pour lesquels une négociation de convention collective globale est en cours, il reste essentiellement à couvrir les activités de sport, de loisirs et l'audiovisuel ; on dénombre ensuite une vingtaine de vides interstitiels, situés à la frontière des champs d'application de conventions collectives voisines, qui pourraient être réduits par la voie de l'élargissement ou du rattachement à des conventions collectives existantes.

voir. L'objectif de ce schéma paraît être d'inciter les confédérations patronales, à agir sur leurs mandants et de s'appuyer sur les confédérations syndicales qui pouvaient en dénonçant certaines conventions collectives, provoquer des négociations aboutissant à des regroupements. En refusant unanimement ces groupes de travail les organisations d'employeurs et les organisations syndicales indiquent bien que si elles entendent contrôler le processus, elles ne veulent pas s'y impliquer (4) probablement faute d'une légitimité suffisante. En effet dans les commerces et les services, essentiellement concernés, le CNPF et même la CGPME ont peu d'influence réelle. Au nom du principe d'autonomie, ces confédérations ne veulent pas intervenir directement dans les affaires intérieures de leur mandants, ni voir l'État empiéter trop fortement sur l'autonomie de négociation des partenaires sociaux. Pour leur part les organisations syndicales, peu implantées dans ces activités, n'ont pas les moyens d'y mener des actions d'envergure et préfèrent opter pour une attitude revendicative face à l'État : celui-ci ne doit pas hésiter à recourir à des procédures contraignantes afin de tenir ses engagements. Le jeu est donc quasi-tripartite : les partenaires sociaux loin de prendre l'initiative, ne font que contrôler, au sein de la CNNC, l'action d'un État devenu « une fois de plus l'acteur principal des relations industrielles » (Sellier [12]). Mais dans le fonctionnement du processus de généralisation, les organisations patronales allaient montrer leur volonté de limiter l'interventionnisme de l'État, en incitant, si nécessaire leurs mandants les plus réfractaires à la négociation. Ainsi lors de la première réunion en décembre 1983 de la sous commission des conventions et accords, laquelle devait débattre du programme de généralisation, les trois organisations d'employeurs (CNPF, CGPME et UPA) annoncèrent l'ouverture de négociations dans un bon nombre des activités non couvertes relevant des commerces. Toutefois, cette réticence patronale à l'interventionnisme de l'État n'infirme pas le caractère tripartite du processus de généralisation car l'État allait influencer le mode de négociation des conventions collectives concernées.

## A la recherche du projet constitutif de l'acteur patronal

Le commerce et les services principalement concernés par le processus de généralisation de la couverture conventionnelle sont des activités

(4) Ce refus de s'impliquer dans les affaires intérieures des organisations est confirmé par le fait que la CNNC n'utilisera jamais la possibilité que lui donnait la loi de 1982 de se prononcer, sous certaines conditions, sur l'interprétation d'une clause d'une convention ou d'un accord collectif.

dans lesquelles les organisations syndicales sont peu ou pas implantées et les organisations patronales très fragmentaires et bien souvent dépourvues de mandat social. La méfiance à l'égard de tout phénomène collectif qui caractérise traditionnellement le patronat français, demeure très forte dans ces branches : le principe professionnel y est second et celui d'indépendance principal (Sellier [12]). De plus, peu touché par la crise et peu affecté par la présence syndicale dans les entreprises, le patronat de ces branches n'avait pas ressenti la nécessité de la recherche de compromis (Jobert, Rozenblatt [9]). La négociation d'une convention collective comme « loi de la profession » ainsi que cherchait à la promouvoir l'administration du travail n'allait pas de soi pour lui. En l'absence d'une définition juridique de la branche, et de véritables professions, le problème principal était celui de la constitution de branches professionnelles et plus particulièrement de l'interlocuteur patronal. Le principe de regroupement devait-il être l'activité économique telle qu'elle est codifiée par l'INSEE ou l'initiative devait-elle être laissée aux acteurs sociaux et plus particulièrement à l'acteur patronal ? Dans ce dernier cas sur quelle base celui-ci allait-il se constituer et quel rôle allaient jouer l'État et l'acteur syndical dans cette construction ? C'est à ces questions que nous voudrions tenter de répondre en analysant quelques cas exemplaires.

## La légitimité légale-rationnelle ne permet pas de constituer l'acteur

Étant donné l'éclatement des activités de commerce et de services et leur faible familiarité avec la négociation collective, deux problèmes se posaient à l'administration : comment convaincre ? Comment regrouper ? La recherche de la solution du premier problème fut facilitée par le contexte de changement politique : s'appuyant sur le rapport Auroux, et la détermination à étendre, dans de brefs délais, la couverture conventionnelle qu'il contenait, l'administration fit valoir que les lois Auroux n'étaient qu'« une mise en loi » du rapport du même nom ; en conséquence cette présentation de la loi du 13 novembre 1982 obligeait les partenaires sociaux à ouvrir des négociations et à conclure ; faute de quoi seraient utilisées les procédures d'élargissement qui ne leur permettraient pas d'intervenir sur le contenu des conventions qu'ils devraient appliquer. Les organisations patronales de ces activités furent donc quasiment obligées à négocier. Mais la règle de droit ne prend sens que « rapportée à une action collective, à un acteur » (Reynaud [11]) ; aussi, ériger en règle de droit ce qui n'en était pas tout à fait une, ne permettait nullement d'assurer son application.

La question des modalités de regroupement rejoint celle du mode de constitution d'un acteur ayant une légitimité suffisante pour négocier une convention collective. L'INSEE fournit un classement des activités économiques qui permet de désigner les activités dépourvues de couverture

conventionnelle, mais il est bien connu, et souvent déploré, qu'il y a peu de correspondance entre branches économiques et branches conventionnelles. Toutefois dans le cas de ces branches peu structurées, la cohérence économique aurait pu l'emporter, aussi l'administration avance-t-elle, dans un premier temps, un regroupement fondé sur la NAP et donc sous tendue par une légitimité légale-rationnelle (au sens de Weber). Ainsi pour le commerce de détail non alimentaire, propose-t-elle une partition en quatre groupes : les grandes surfaces, l'équipement de la personne, l'équipement du foyer et les divers. Cette proposition, dans laquelle on peut voir la marque de « la discipline » et la « normalisation des pratiques » (Bourdieu [2]) de la codification étatique, recueille l'assentiment des organisations syndicales qui y voient la possibilité de s'appuyer sur des conventions collectives existantes dans certaines sous-activités et également celle de renforcer leurs positions stratégiques en prenant appui sur quelques lieux où elles sont implantées. Mais outre le fait qu'elle impliquait un bouleversement du paysage conventionnel existant en obligeant à choisir une convention de référence lorsque plusieurs préexistaient, mettant ainsi à mal le principe d'indépendance patronal, cette proposition ne peut être à la base d'une communauté d'intérêts car se trouvent réunis dans chaque sous ensemble, des unités de tailles différentes ayant donc des intérêts économiques et sociaux divergents. Faute de ce minimum d'intérêts communs il ne peut y avoir constitution d'un projet et encore moins construction d'un acteur ayant quelque légitimité à négocier (5). La partition fondée sur la NAP permet de désigner des groupes nominaux, mais non des groupes latents (ayant des intérêts communs) à partir desquels pourraient se constituer des groupes organisés (dotés de mécanismes de décisions collectives). Dans un premier temps, l'administration devait tenter de s'appuyer sur un groupe semi-organisé (faisant profession de défendre des intérêts, ici économiques), le Conseil national du Commerce qui fédérait l'ensemble des commerces. Celui-ci accepta d'encourager ses membres à négocier, mais se refusa à les représenter à une table ronde de l'ensemble des partenaires sociaux, préparatoire au processus de négociation ; son hétérogénéité lui ôtait la légitimité nécessaire à l'initialisation du processus.

Toutefois ce passage du groupe latent au groupe organisé allait se faire autour des détaillants. En effet, un certain nombre de chambres syndicales de petits commerces de détail avaient de longue date, constitué la « confédération des commerçants-détaillants de France » pour défendre leur spécificité économique, définie par leur

(5) Un contre exemple révélateur peut être donné par le négoce de l'ameublement qui regroupe une organisation représentative des grandes surfaces et une organisation représentant les petits détaillants. La renégociation de la convention collective y est bloquée depuis plusieurs années, un consensus patronal y étant impossible à réaliser.

insertion dans l'environnement urbain et l'emploi d'un faible nombre de salariés dont la compétence est plus liée à l'exercice de la vente qu'à la nature du produit vendu. Elle regroupait essentiellement les fédérations de la droguerie, des bazars, des arts de la table, de la coutellerie, de la maroquinerie et des jeux-jouets. Chacune se trouvait devant l'obligation d'avoir à conclure une convention collective, et isolée et ignorante des pratiques de la négociation collective, elles craignaient tant l'action de l'État que celle des syndicats. D'autres chambres syndicales isolées, celles des galeries d'art, de l'estampe, des antiquités, de la brocante, étaient dans la même situation, mais ces activités employaient un personnel plus qualifié dont le mode de rémunération était peu assis sur le salaire ; elles cherchaient donc à se mettre en règle au moindre coût. Elles s'allièrent aux détaillants à cette fin. C'est ainsi qu'en mars 1984, les dix fédérations devaient demander chacune successivement pour les neuf autres, la convocation d'une commission mixte afin de négocier une convention collective pour l'ensemble qu'elles constituaient (6). A partir d'un noyau, la confédération des détaillants, s'est donc constitué l'acteur patronal « groupe des dix » autour d'un projet purement défensif fondé sur l'addition de trois craintes (isolement, syndicats, État), les « ralliés » développant quant à eux une « stratégie de double jeu » (Bourdieu [1]) (7).

### **Le métier ou la profession peuvent fonder des projets sociaux spécifiques**

Dans d'autres activités, la spécificité des intérêts allait résister aux tendances homogénéisantes. L'échec du processus tenté dans le commerce de détail alimentaire est à cet égard significatif. Au cours du premier semestre 1983, plusieurs tables rondes entre le Ministère du travail, la Confédération Générale de l'Alimentation de Détail (CGAD) et les organisations syndicales devaient aboutir en mai 1983 à la signature d'un accord cadre mettant en place deux processus de négociations parallèles : une structure inter-professionnelle regroupant la CGAD et les organisations syndicales et devant traiter de la durée du travail, de la formation, de la mensualisation et des instances de représentation du personnel et des négociations par branches regroupées sur les autres points (par exemple les classifications et les salaires) qui devaient à terme intégrer les résultats de l'accord interprofessionnel dans leurs conventions respectives. L'accord interprofes-

(6) Il faut noter que la jurisprudence paraît avoir pris acte de l'existence de telles branches conventionnelles puisqu'elle définit la branche comme un tout homogène regroupant des entreprises poursuivant dans des conditions proches des fins économiques semblables.

(7) « *Se mettre en règle, mettre le droit de son côté, agir conformément à des intérêts tout en se donnant l'air d'obéir à la règle* » (« De la règle aux stratégies » publié dans « Choses dites » Ed. de Minuit 1987).

sionnel ne vit jamais le jour et les négociations à ce niveau furent interrompues au bout de quelques mois (novembre 1983) suite à des désaccords en matière de durée et aménagement du temps de travail au sein même de la CGAD. L'hétérogénéité de cette organisation qui rassemble une branche commerce et une branche artisanale est probablement à l'origine de cet échec. Ainsi la CGAD, peut fédérer des intérêts économiques mais non être porteuse d'un projet social. Un tel projet peut se cristalliser sur le métier : la poissonnerie, qui a été depuis peu rattachée au secteur des métiers, a été une des rares activités à croire à la dynamique de l'accord cadre : elle a rapidement engagé paritairement des négociations propres et a signé une convention collective après l'échec des négociations interprofessionnelles. Plus généralement, l'Union Professionnelle Artisanale (UPA) dont est membre la branche artisanale de la CGAD, signait pour l'ensemble de l'artisanat, en 1985, un accord sur la formation professionnelle avec les organisations syndicales. Se trouvait ainsi confirmé que contrairement au patronat du commerce, l'artisanat constitue un groupe social (Zarca [13]) dans lequel les valeurs de métier jouent un rôle essentiel et donnent un fondement culturel à la constitution d'un acteur collectif.

C'est la profession qui, dans les services, peut jouer ce rôle de catalyseur du projet social. La négociation de la convention collective peut même être l'occasion pour une profession de se constituer. Une telle dynamique s'est produite dans l'animation socio-culturelle où un des principaux employeurs et le syndicat majoritaire ont pris, en 1983, des initiatives permettant d'enclencher, préalablement à la négociation de la convention collective, un processus devant aboutir dans un premier temps à la constitution d'organisations d'employeurs et dans un second temps à la réunion d'un groupe de travail tripartite ayant pour objectif de définir le champ d'application de la future convention, et par là les frontières de l'appartenance à la profession. Ainsi, dans cette profession caractéristique de l'économie sociale et donc à la marge du système économique dominant, la négociation de la convention collective, permet aux membres de la profession de se construire en acteur social et d'affirmer une identité collective.

Des processus du type de ceux que nous venons d'analyser sont à l'œuvre dans les activités non encore couvertes par une convention collective. Ainsi dans le sport, il s'agit pour l'administration de s'appuyer sur les groupes latents axés sur le développement des disciplines sportives que constituent les fédérations sportives et le comité olympique pour inciter les employeurs à la création d'une organisation patronale ayant un mandat social, dans un univers peu familiarisé avec la réglementation des rapports salariés-employeurs. Dans l'audiovisuel, la logique légale-rationnelle fondée notamment sur les liens économiques, techniques et de fluidité du marché du travail entre certaines sous-activités,

incite à la négociation d'une convention collective pour l'ensemble de la branche ou du moins d'un corps commun de garanties collectives pour des salariés majoritairement intermittents. La constitution d'intérêts communs qui dépassent la spécificité de certaines activités dominées par le métier dans cette branche très éclatée, paraît toutefois une étape difficile à franchir.

Tout au long du processus de généralisation de la couverture conventionnelle, la logique étatique a donc dû se plier à celle de la constitution d'acteurs, essentiellement patronaux, autour de projets fondés sur des intérêts propres à un métier ou à une profession dans certains cas, purement défensifs dans d'autres. Ces modes de constitution des acteurs n'allaient pas être sans incidence sur la forme prise par les règles négociées.

## **D**es acteurs assistés, des éléments conventionnels similaires

La plupart des négociations de cette période se sont déroulées (et se déroulent encore généralement) en commission mixte (8), un représentant de l'administration du travail présidant les séances et assurant la convocation des réunions. Elles devaient aboutir à la signature de conventions collectives dans lesquels on peut identifier un certain nombre de points communs notamment en matière de modalités de la représentation du personnel et de structure des grilles de classification. Faut-il voir là la simple conséquence de la négociation en commission mixte, d'autant que ce fut généralement la même personne qui présida ces commissions dans la phase de négociation de la convention collective, ou ces analogies s'expliquent-elles par la composition structurelle de certaines activités et par les caractéristiques de la constitution des acteurs patronaux ?

### **La commission mixte : l'État joue le rôle du tiers-garant et du pédagogue**

La pratique de la négociation collective était jusque-là largement ignorée dans la plupart des activités concernées. Les acteurs, surtout patronaux ne connaissaient qu'approximativement le code du travail et ne s'étaient jamais assis à une

(8) Pour négocier une nouvelle convention collective dans un secteur non encore couvert ou pour réengager des négociations dans une branche où elles sont paralysées, le ministre du travail peut, de sa propre initiative ou à la demande d'une ou plusieurs organisations, convoquer une commission mixte réunissant les organisations d'employeurs et les organisations syndicales représentatives dans le champ d'application considéré sous la présidence d'un représentant de l'administration du travail (inspecteur ou directeur du travail) qui assure la présidence des séances et la convocation des réunions. (Article L 133-1 du code du Travail).

table de négociation avec leurs « partenaires » syndicaux. Ces derniers, inexpérimentés, peu implantés dans ces activités, disposaient d'un faible rapport de force dans la négociation. Comme « *pour se mettre en règle, il faut connaître sur le bout du doigt la règle, les adversaires, le jeu* » (Bourdieu [2]), ils étaient donc les uns et les autres, très démunis pour négocier une convention collective sans connaître les règles du jeu de la négociation collective. Aussi la commission mixte leur apparaissait-elle comme la seule voie possible pour négocier dans la sérénité des règles qui ne soient pas frappées d'irrégularité. Par sa présence l'État garantissait la validité des règles négociées et leurs possibles extensions à l'ensemble de la profession. Il agissait comme un tiers garant de l'équité du jeu de la négociation, de ses règles et de la légitimité du contrat collectif qui en résulterait.

Il revenait aussi au représentant de l'État d'enseigner les règles de ce jeu conférant à la négociation de la convention collective une vertu pédagogique d'apprentissage du code du travail et de la reconnaissance du fait syndical. La reprise du code du travail signifie une appropriation de ses règles générales jusque-là largement ignorées par le groupe contribuant ainsi à le renforcer. L'administration s'est d'ailleurs efforcée de faire adopter celles qui étaient les plus adaptées à la structure de ces professions. Ainsi dans le commerce de détail alimentaire et la poissonnerie, essentiellement constitués de petites entreprises, ces conventions collectives comprennent souvent des dispositions concernant la mise en place de commissions paritaires décentralisées telles que prévues dans la loi de 1985 pour suppléer l'absence de délégués du personnel. Mais la faiblesse des acteurs au niveau national se retrouvant a fortiori au niveau local, ces instances n'ont généralement jamais vu le jour.

L'efficacité de cette pédagogie se juge à la capacité des protagonistes de jouer le jeu tout seul, c'est-à-dire au dynamisme de la négociation lorsque l'État se retire. Si dans certains cas, comme l'animation socio-culturelle, le représentant de l'État se limite aujourd'hui à une assistance technique dans une négociation où les organisations patronales et syndicales ont l'initiative, dans d'autres la continuité des relations entre les partenaires sociaux ne peut être assurée que par la présence de l'administration. C'est notamment le cas dans le « groupe des dix » où, l'administration n'ayant pas nommé un nouveau président, peu après la signature de la convention collective en juin 1988, aucune nouvelle réunion de négociation n'eut lieu pendant un an : le patronat omit de se soumettre à l'obligation annuelle de négocier et de se conformer à son engagement de réviser les salaires minima (9).

(9) Un an après la signature de la convention collective le SMC avait rattrapé les quatre premiers niveaux de salaire minima.

Ainsi cet acteur patronal rassemblé autour d'un projet purement défensif n'a-t-il pas la légitimité ni la capacité à agir en acteur autonome. Constitué pour le besoin de la négociation de la convention collective, sa durée de vie ne semble pas pouvoir dépasser l'atteinte de cet objectif. Seule la présence de l'administration maintient formellement les rites de la négociation.

Dans la plupart de ces conventions et en particulier celles du commerce de détail, on note un même modèle de grille de classification qui paraît découler de la méthode d'analyse des emplois préconisée par le président de la plupart de ces commissions mixtes. Ces grilles sont des grilles uniques « mixtes » en ce qu'elles empruntent des caractéristiques à la fois aux grilles Parodi et aux grilles à critères classants. Ce sont des grilles par niveaux qui se présentent sous la forme d'un tableau à double entrée niveaux x filières (sous-groupes d'activités) comportant une définition générale fondée sur un ou deux critères particuliers par niveau, une désignation des emplois référencés par filières et une description de fonction correspondante. Ce modèle de grille que l'on pourrait qualifier de « Parodi modernisé » a été plus particulièrement adopté dans des activités où les professionnalités sont peu élaborées, l'objectif de structuration des identités professionnelles, que nous avons pu établir pour certaines activités industrielles (1989) y paraît second par rapport à celui de l'établissement d'une échelle salariale permettant une réglementation de la politique des salaires dans des unités où les salaires réels s'écartent peu des salaires minima. La grille est ainsi réduite à son aspect de codification, de production de classes claires permettant d'établir un consensus (Bourdieu [2]), ici sur la hiérarchisation des salaires.

Ainsi dans certaines activités du commerce de détail, la faiblesse des acteurs est confirmée par l'étendue de l'intervention de l'État qu'elle se manifeste dans la reprise ou l'amélioration du code du travail ou dans l'existence d'un modèle de grille de classification. Ici la forme paraît l'emporter sur le contenu et son effectivité comme si l'essentiel était justement la mise en forme des relations sociales dans des activités où elle était quasiment absente.

## Vers un système dual de relations professionnelles ?

Cette brève analyse de la généralisation de la couverture conventionnelle donne une image contrastée des relations professionnelles dans les nouvelles branches couvertes où se mêlent proximité et distance avec le modèle général. On y trouve confirmé, comme des travaux sur des branches industrielles l'avaient mis en évidence (Jobert, Rozenblatt [9], Campinos-Dubernet, Tallard [3]) que la branche conventionnelle est bien une construction sociale dans laquelle l'acteur patronal a l'initiative de la délimitation

du champ conventionnel même si les logiques syndicales et étatiques d'élargissement et de cohérence économique et celle de la profession ou du métier tentent de l'infléchir.

Mais ces branches se singularisent par la conjonction de plusieurs faiblesses : celle des acteurs patronaux et des projets sur lesquels ils se constituent, celle des acteurs syndicaux dont la faible représentativité leur interdit de mettre en œuvre une capacité de mobilisation, et en conséquence, celle des compromis auxquels ils aboutissent dans lesquels l'État joue un rôle non négligeable.

On est ainsi conduit à se demander si on n'assiste pas depuis 1982 à la mise en place d'un

système dual dans lequel la tendance tripartite, dont nous avons parlé dans la première partie, prendrait des aspects différents suivant les activités. Un premier système, qui régnerait majoritairement dans l'industrie, se caractérise par le fait que l'État, dans l'esprit de la loi de 1950, fixe les règles de procédures laissant à l'autonomie des parties la forme et le contenu des compromis conduisant ainsi à une élaboration autonome des normes propres à une profession, l'autre qui se répand essentiellement dans les commerces et les services, où l'État influence plus directement la forme et dans une certaine mesure, le contenu des règles négociées, élargissant par-là son champ d'intervention dans la codification du social.

## BIBLIOGRAPHIE

[1] BOURDIEU (P.), 1985 : « De la règle aux stratégies » *Terrains* n° 4, mars, in « *Choses dites* » Ed. de minuit 1987.

[2] BOURDIEU (P.), 1986 : « La codification » *Actes de la recherche en Sciences sociales* n° 64, septembre, in « *Choses dites* » 1987.

[3] CAMPINOS-DUBERNET (M.), TALLARD (M.), 1987 : « Du métier à la branche dans le BTP : constitution d'une branche moderne ou mise en cause d'une cohérence » communication à la journée d'études « la construction des branches professionnelles » mai, à paraître in *Technologies, Idéologies, Pratiques* (Université de Provence).

[4] Commissariat Général au Plan, 1988 : « *La négociation collective : quels enjeux* » (La Documentation Française, mai).

[5] DUSSERT (F.), MOUTON (Y.), SALMON (C.), 1986 : « Évolution et structure du tissu conventionnel » *Dossiers Statistiques du Travail et de l'Emploi*, n° 27, décembre.

[6] EYRAUD (F.), JOBERT (A.), ROZENBLATT (P.), TALLARD (M.), 1989 : « *Les classifications dans l'entreprise, production des hiérarchies professionnelles et salariales* » (La Documentation Française, collection Travail-Emploi, juin).

[7] GINSBOURGER (F.), POTEL (Y.), 1984 : « La pratique de la négociation collective » *Travail et Emploi*, n° 20.

[8] JOBERT (A.), ROZENBLATT (P.), 1987 : « Flexibilité et niveaux de la négociation collective » *Les Cahiers Français* n° 231 : « La flexibilité du travail », mai-juin.

[9] JOBERT (A.), ROZENBLATT (P.), 1987 : « Histoire de la construction d'un champ conventionnel : la chimie » communication à la journée d'études « la construction des branches professionnelles » mai, à paraître in *Technologies, Idéologies, Pratiques* (Université de Provence).

[10] REYNAUD (J.D.), 1979 : « Conflit et régulation sociale ; esquisse d'une théorie de la régulation conjointe » *Revue Française de Sociologie*, XX.

[11] REYNAUD (J.D.), 1989 : « *Les règles du jeu : l'action collective et la régulation sociale* » (Armand Colin, Collection U Sociologie).

[12] SELIER (F.), 1984 : « *La confrontation sociale en France, 1936-1981* » (PUF).

[13] ZARCA (B.), 1986 : « *L'artisanat français, du métier traditionnel au groupe social* » (Economica).

## ANNEXE

Branches	Date et signature	Effectifs concernés *
<b>Les branches où les textes sont signés</b>		
Commerce de détail habillement .....	1987	130 000
Bureaux d'études techniques uniquement pour les travaux à façon informatique .....	1987	230 000
Commerce de détail (horlogerie-bijouterie) .....	1987	26 000
Centres de lutte contre le cancer (personnel médical) .....	1987	1 000
Commerce de gros de triperie .....	1988	1 500
Hôtels, cafés, restaurants (uniquement la durée du travail) ....	1988	(460 000)
Restauration de collectivités .....	1983	43 300
Restauration rapide .....	1988	10 000
Commerce de détail de poissons .....	1988	8 000
Commerce de détail alimentaire .....	1988	50 000
• épicerie		
• produits laitiers		
• fruits et légumes		
Promoteurs constructeurs .....	1988	40 000
Production d'eau minérale .....	1988	15 000
Animation socio-culturelle .....	1988	
Organismes de formation .....	1988	25 000
Commerce de détail non alimentaire .....	1988	100 000
Commerce de détail de l'ameublement (uniquement la prévoyance) .....	1988	50 000
Librairies-papeteries (équipements de bureaux) .....	1988	80 000
Cabinets dentaires (accords professionnels sur formation professionnelle et classif.) .....	1988	
Magasins de marée .....	1990	15 000
Boyauderie .....	1989	2 000
Travail temporaire (accords collectifs concernant le personnel permanent et le personnel intérimaire) .....		250 000 (TI)
		976 000 (non compris HCR)
<b>Rattachement, adhésion, élargissement</b>		
Distribution de produits surgelés : rattachement à la CCN Commerce de gros .....	1989	
Commerce de gros de fleurs coupées rattachés à la CCN Commerce de gros .....	14/03/1988	3 000
Commerce de gros de pommes de terre, ail et échalote rattachés aux Produits du sol .....	1989	
Adhésion du secteur Brasseries à la branche Eaux embouteillées et BSA Productions .....	1989	
Élargissement du Commerce de détail de poisson au Commerce de gros de poisson .....	1989	

\* Les effectifs cités lorsqu'ils existent ne sont qu'approximatifs étant donné la non-adéquation entre les champs d'application conventionnels et ceux des branches économiques. Une estimation plus exacte sera disponible avec les résultats de l'enquête de 1990 sur la couverture conventionnelle.