



nie.

## Ce qui reste à faire

A un peu plus de la moitié des négociations, Daniel Lampart se montre plutôt satisfait. «Les résultats positifs prédominent», estime-t-il, citant les exemples de la restauration, de l'horlogerie et du secteur aérien. L'économiste en chef de l'USS relève cependant que les négociations ne sont pas encore terminées dans de nombreux secteurs. C'est notamment le cas pour une grande partie de

l'industrie et des banques (à l'exception d'UBS, qui a offert 2,25% à ses collaborateurs). A La Poste, les négociations n'ont même pas encore commencé. Autant de résultats qui pourraient sensiblement modifier le tableau d'ensemble. ■

**+3%**  
C'est le niveau actuel de l'inflation en Suisse.

**+2,2%**

En moyenne, les salaires devraient augmenter de 2,2%, selon un sondage d'UBS.

## «Je m'attendais à des augmentations plus fortes»

**NÉGOCIATIONS** Professeur de sociologie à l'Université de Lausanne, Daniel Oesch livre son analyse. Pour ce spécialiste du marché du travail, toutes les conditions étaient requises pour obtenir des hausses de salaires plus substantielles

**Quel regard portez-vous sur les négociations salariales qui sont en train de s'achever?** Nous avons un taux de chômage historiquement bas [2% en novembre, ndlr] et une inflation élevée comme nous ne l'avions plus vécue depuis trente ans. Malgré cela, les augmentations salariales me paraissent à première vue plutôt faibles. Je m'attendais à des hausses plus importantes. Par exemple, les deux principaux employeurs privés de Suisse, Migros et Coop, n'ont pas compensé entièrement le renchérissement.

**Toutes les conditions étaient-elles requises pour obtenir des hausses salariales importantes?** Le principal déterminant des augmentations de salaires en Suisse est la difficulté de recrutement, soit la rareté sur le marché du travail, qui est reflétée par le taux de chômage. De plus, cette année, il y a également davantage de difficultés à recruter à l'étranger que par le passé, car la situation sur le marché du travail est tendue aussi dans les pays voisins. Dans la décennie passée où l'inflation était minime même une hausse modeste des salaires nominaux permettait d'améliorer le pouvoir d'achat. La situation de 2022 est nouvelle. De ce fait, les travailleurs se sont davantage mobilisés pour obtenir des hausses réelles.

**INTERVIEW**

Les entreprises proposent souvent des hausses individuelles. En plus des augmentations salariales, Migros et Coop octroient cette année des bons d'achat. Ces tendances sont-elles récentes? La tendance à remplacer une bonne partie



**«En raison de l'inflation, les travailleurs se sont davantage mobilisés pour obtenir des hausses de salaires réelles»**

des augmentations générales par des hausses individuelles n'est pas nouvelle. Quant à l'idée qu'une prime unique serait une réponse adéquate à une flambée de l'inflation, considérée comme temporaire, elle me semble douteuse. D'une part, il est peu probable que les prix descendent au niveau d'avant la poussée inflationniste. Pour cela, il faudrait une inflation négative – la déflation – que per-



sonne ne souhaite. La prime unique n'est ainsi qu'une réponse temporaire à un problème durable. D'autre part, les bons d'achat offerts par Migros et Coop n'aideront pas les familles à payer les loyers ou la facture d'électricité. C'est un choix plutôt curieux.

**Concrètement, comment se déroulent les négociations salariales?** C'est très variable. Certaines négociations se font au niveau de la branche, comme dans l'horlogerie ou dans la construction. D'autres ont lieu entre la direction de l'entreprise et les syndicats, comme pour La Poste et les CFF. Troisièmement, il y a le cas de figure où la direction de l'entreprise négocie directement avec la commission du personnel, comme dans l'industrie des machines. Enfin, il y a des secteurs où il n'y a pas de négociation collective comme dans les assurances où c'est au bon vouloir de la direction, puisqu'il n'y a pas de négociations organisées avec les représentants des salariés.

**Dans ce contexte inflationniste, la tension a-t-elle été accrue durant les négociations?** Il y a eu davantage de frictions dans le secteur de la construction que lors des années précédentes. Si nous avons vu davantage de mobilisation dans cette branche, il faut savoir qu'il s'agit aussi du secteur le mieux organisé au niveau syndical. Les ouvriers de la construction se rendent compte que, seuls, ils n'iront pas très loin, car contrairement aux spécialistes difficiles à remplacer tels que les chirurgiens ou ingénieurs, ils ont peu de poids dans des négociations individuelles.

L'historien britannique Adam Tooze défend l'idée qu'un retour de l'inflation est crucial pour que les syndicats retrouvent une réelle combativité. Selon lui, les travailleurs ont moins d'intérêt à s'organiser quand l'inflation est basse. Au pire, leur salaire réel stagne. En revanche, l'enjeu devient plus important quand les prix augmentent et l'absence d'une augmentation substantielle érode le pouvoir d'achat. C'est dans ce contexte d'inquiétude qu'il y a mobilisation syndicale. De surcroît, dans la période actuelle marquée par un chômage très faible, les salariés osent être plus exigeants, car ils craignent moins d'être remplacés s'ils sont trop revendicatifs. ■ PROPOS RECUEILLIS PAR A.BT