

**L'EDITO**

par Philippe MARTIN

# Pour 5€ par mois

**Dans toute négociation, il y a les chiffres, la stratégie et la part d'irrationnel. Celles qui ont abouti hier matin, ne sont pas tout à fait rationnelles.**

Lorsque des négociateurs se quittent en se félicitant des acquis - avec modération, tout de même - on peut en conclure que les négociations se sont plutôt bien déroulées, pour les deux parties, et que celles-ci sont prêtes à défendre le texte devant leurs instances. Même si ce projet d'accord interprofessionnel, « *ce n'est pas Byzance* », a toussoté Robert Vertenuel (FGTB), il y avait des sourires aux lèvres, hier matin, du côté des syndicats et du patronat. De bon augure ?

Il faut pourtant s'écarter des sentiers de la logique pour comprendre les raisons qui ont rendu ce préaccord possible alors que les tentatives précédentes avaient échoué. Le fait que la norme salariale ait été fixée à 1,1 % pour les deux années à venir ? Ce qui signifie que les salaires vont pouvoir

augmenter d'autant en 2019-2020... Faites le calcul : pour un salaire moyen de 3 000 € bruts, cela représente une augmentation de 33 € par mois. Sur base d'une hausse de 0,8 % de la norme salariale, comme l'avait précédemment fixée le Conseil central de l'économie,

cela produisait une augmentation de 24 € bruts. Soit une différence de 9 € bruts par mois, quelque 5 € nets. Et pour cette différence de 5 € par mois, les partenaires sont passés d'une rupture totale à un (pré)accord.

Avouez que ce genre de tractation ne répond pas toujours à la plus grande rationalité. Sans vouloir minimiser l'importance de ces 5 €/mois (qui constituent malgré tout 500 millions de marges salariales, à l'échelle du pays). Ni passer sous silence d'autres acquis de ces négociations, tels que les aménagements des fins de carrières, les heures supplémentaires, etc. Si ces négociations ne répondent pas seulement à des considérations logiques, peut-être obéissent-elles aussi à d'autres enjeux : un besoin inévitable de surenchère et de dramatisation, comme c'est le cas chaque fois que patrons et syndicats doivent négocier. Mais aussi profiter de la

fragilité d'un gouvernement en affaires courantes, dans la séquence actuelle. Et, plus prosaïquement, pour les syndicats, l'obligation d'obtenir un accord national, en front commun, avant de partir à l'assaut des élections sociales, en 2020, avec un couteau entre les dents.