

Le Pacte pour l'euro : les noces difficiles de la compétitivité et de la solidarité

L'état de l'Europe ne respire pas la bonne santé. Dans nombre de pays, aux traditions démocratiques souvent bien ancrées, une poussée populiste et nationaliste se nourrit des ressentiments accumulés par les citoyens les plus vulnérables aux désordres économiques et sociaux : l'Europe est ressentie comme un facteur de ces désordres plutôt que comme une protection face à eux. Les artisans de cette poussée reprennent à leur compte une thématique anti-européenne et l'amalgament fréquemment avec une rhétorique anti-libérale¹. Au même moment, le Front National tente l'entrisme dans le mouvement syndical français : il mise, entre autres, sur la conjonction de l'exaspération sociale et de la déception européenne. La responsabilité du monde syndical face à cette intrusion n'est pas mince et les dirigeants des confédérations françaises viennent de l'assumer clairement (le monde politique est parfois autrement ambigu). Reste un enjeu complexe, dans son contenu comme dans son traitement public : comment évaluer les évolutions en cours au sein de l'Union européenne (UE) et quelles implications convient-il d'en tirer ? Sans prétendre fournir une réponse complète, cette lettre propose quelques éléments de réflexion.

Une esquisse d'affirmation politique de la zone euro

L'adoption, par les chefs d'Etat de la zone euro réunis en « sommet informel » le 11 mars 2011, du principe d'un Pacte pour l'euro, à savoir « une coordination renforcée des politiques économiques pour la compétitivité et la convergence », prend la mesure des risques auxquels est exposée la zone euro depuis qu'elle est entrée dans une zone de turbulences qui met à l'épreuve sa viabilité. Son éclatement ou sa partition ne serait une partie de plaisir pour personne. Au cours de l'année 2010, les initiatives des chefs d'Etat ont été à la remorque des événements – les crises grecque puis irlandaise – ce qui n'a pas contribué à la crédibilité des lignes de défense mises en œuvre. Le Conseil européen des 24 et 25 mars est encore surpris par la démission du gouvernement portugais, désavoué par le parlement, qui a rejeté le programme de stabilité proposé face à la menace financière grandissante sur le Portugal.

¹ Comme exemple de cette rhétorique, on citera le discours d'investiture de Marine Le Pen à la présidence du Front National, 16 janvier 2011 : « Restaurer la souveraineté nationale, cela signifie d'abord sortir du carcan étouffant et destructeur de Bruxelles dans lequel on nous a enfermés malgré nous et qui nous prive de toute marge de manœuvre dans des champs entiers de l'action politique : la monnaie, la législation, la maîtrise de nos frontières, la gestion de l'immigration... L'Europe de Bruxelles a imposé partout les principes destructeurs de l'ultralibéralisme et du libre-échange, au détriment des services publics, de l'emploi, de l'équité sociale et même de notre croissance économique devenue, en vingt ans, la plus faible du monde. Cette Europe de Bruxelles nous a imposé la suppression d'administrations d'Etat et de services dans tous les domaines de la vie publique... Leur euro, qui devait nous apporter le bonheur, a sapé nos économies, détruit notre pouvoir d'achat et nous interdit même de préserver l'emploi français; il est aujourd'hui en phase terminale sous perfusion du FMI et ne se maintient qu'au prix d'une régression sociale sans précédent »

Ce manque de crédibilité n'est pas réductible à l'agressivité moutonnaire des spéculateurs. Le regard rétrospectif sur les trajectoires comparées de compétitivité et de croissance au sein de la zone euro, depuis son inauguration, découvre des divergences dont la persistance et, a fortiori, l'aggravation rendraient en effet impossible la poursuite de la vie commune en union monétaire. Si les divergences de compétitivité participent à ces déséquilibres périlleux, ceux-ci ont une nature plus profonde : il s'agit notamment de la **qualité** des performances de croissance nationale. Pour prendre la dérive la plus tangible, l'euphorie immobilière, de l'Espagne à l'Irlande, a pu doper la croissance, gonfler les recettes fiscales et masquer, un temps, la dégénérescence du rattrapage productif de ces deux pays.

Il est donc recevable que les chefs d'Etat exercent résolument leur responsabilité pour prouver que l'Union monétaire européenne n'est pas complètement dénuée d'un leadership politique nécessaire à l'exercice de la souveraineté monétaire. C'est même très tard venu. Mais ce faisant, ils introduisent dans le fonctionnement de l'Union européenne (et pas de la seule zone euro) des changements dont le contenu et la portée méritent un examen attentif et ouvert.

Les chefs d'Etat reprennent la main

La Commission européenne, à la recherche d'une stratégie *Europe 2020* dotée d'une meilleure efficacité normative que la stratégie de Lisbonne, et la *task force* sur la gouvernance économique conduite par le président du Conseil européen, Herman Van Rompuy, ont préparé, en 2010, le terrain à l'initiative propre des chefs d'Etat de la zone euro. La Commission et la *task force* ont recommandé de synchroniser et d'harmoniser les programmes de stabilité et de convergence macroéconomiques avec les programmes de réformes structurelles ; d'élargir et d'approfondir le cadre de surveillance des pays membres, afin de veiller activement à leur respect de la discipline budgétaire, et tout autant à la correction des déséquilibres macroéconomiques excessifs et à l'évolution de leur compétitivité. Pour la discipline budgétaire, l'accent est mis davantage sur la dette (l'objectif avancé est de réduire d'un vingtième par an l'écart à la valeur de référence inchangée de 60% du PIB) et les Etats devront adopter des règles explicites, de nature législative voire constitutionnelle, s'imposant aux cadres budgétaires nationaux. Quant aux indicateurs de compétitivité et de déséquilibre (notamment les déficits ou excédents de la balance courante), ils sont à définir de manière à la fois consensuelle et opérationnelle, ce qui n'est pas une mince tâche. Le « semestre européen », qui consiste à mobiliser la première moitié de l'année pour coordonner au mieux, sur la base d'hypothèses harmonisées et sur un mode plus directif, les choix politiques nationaux est une innovation procédurale qui n'est pas neutre si elle est prise au sérieux. Ce « semestre européen » prévaut pour la première fois en 2011.

Prenant ce train en marche, les chefs d'Etat de la zone euro entendent en prendre aussi le contrôle, sans guère d'attention à la concertation avec les acteurs sociaux : la méthode intergouvernementale revient en force, par la voie du dispositif autorisant une « coopération renforcée » entre pays membres volontaires. Ces mêmes chefs d'Etat ouvrent l'accès de cette coopération aux pays de l'UE non membres de la zone euro. Ils reprennent le principe de la double surveillance de la discipline budgétaire et des déséquilibres macroéconomiques. Cette surveillance sera assortie de procédures contraignantes de recommandations pour prévenir et corriger les déficits et déséquilibres excessifs, puis de sanctions si l'Etat concerné ne met pas en œuvre ces recommandations. Le principe de la majorité inversée (trouver une majorité qualifiée pour s'opposer aux sanctions) donne de la crédibilité à la procédure². Dans celle-ci, le Conseil des chefs d'Etat a clairement la main et la Commission endosse le rôle de policier et de greffier.

Un risque de césure au sein de l'Union européenne ?

L'annonce du Pacte pour l'Euro a suscité de vives réactions de la part d'Etats de l'UE non membres de la zone euro. Le risque d'une Union à deux vitesses est évoqué, si la pratique de réunions séparées du Conseil des chefs d'Etat de la zone euro devait se formaliser et se pérenniser. Des commentateurs britanniques s'insurgent contre une initiative jugée de nature dirigiste, venant perturber l'unité libérale du grand marché européen³. Cette initiative est perçue comme un coup de force pour imposer des principes de conditionnalité satisfaisant les dirigeants allemands, en contrepartie de la pérennisation du Mécanisme Européen de Stabilité (MES), qui prendra le relais, à partir de la mi-2013, des dispositifs transitoires permettant le soutien aux Etats affectés par le risque de défaillance. Le MES n'est pas la BCE : son conseil des gouverneurs et son conseil d'administration seront principalement l'émanation des Etats, au travers, notamment, de leurs ministres des Finances. Il sera doté d'une capacité de prêt effective de 500 milliards d'euros. Les principes de conditionnalité seront définis de manière compatible avec le cadre de surveillance multilatéral de l'UE et la Commission proposera un règlement qui précisera la procédure en conformité avec les dispositions du Traité européen amendé.

De fait, les dirigeants allemands ont passé outre leur réticence à amorcer un fédéralisme de type assurantiel (un dispositif de solidarité mutuelle procurant une assistance aux pays frappés par un choc). Mais il n'était pas envisageable, compte tenu des réticences de leur opinion publique, qu'ils s'engagent dans cette voie sans garantie sur les conditions permettant d'accéder à une telle assistance. Le « gouvernement économique » de la zone euro ne rasera pas gratis, c'est-à-dire que l'Allemagne n'est pas disposée à être le payeur en dernier ressort. Et certaines exigences allemandes sont tout à fait recevables, en particulier l'implication des créanciers privés dans la restructuration des dettes publiques, en cas d'impossibilité à assurer le remboursement de ces dernières par le recours aux programmes d'ajustement macroéconomique : pourquoi faudrait-il que les investisseurs privés avides et imprudents fassent supporter aux seuls contribuables européens (et pas seulement allemands) le coût de leurs erreurs ? Reste à mettre sur pied des procédures de restructuration

qui permettent d'en maîtriser la portée et les implications. Des clauses d'action collectives seront intégrées dans les nouveaux titres d'Etat, de durée supérieure à un an, émis à partir de juillet 2013, en vue de faciliter, en cas de besoin, un accord entre l'emprunteur souverain et ses créanciers privés.

Le Conseil européen des 24 et 25 mars a entériné le Pacte pour l'euro, désormais dénommé « Pacte pour l'euro plus ». Six pays non membres de la zone euro s'y joignent : Bulgarie, Danemark, Lettonie, Lituanie, Pologne et Roumanie. Reste en dehors un quatuor constitué de la Hongrie, de la République tchèque, du Royaume-Uni et de la Suède. Le Conseil a insisté sur la compatibilité du Pacte avec l'ensemble des instruments existant sur le périmètre complet de l'UE, ainsi que sur l'intégrité du marché unique européen. Il a confirmé le lancement d'un paquet législatif pour organiser les procédures de la gouvernance économique. Les engagements plus contraignants que prendront les pays au titre du Pacte pour l'euro seront intégrés à leurs programmes nationaux de stabilité et de réforme.

Un contenu déséquilibré au détriment du monde salarial

Le Pacte pour l'euro soumet à examen annuel par les pairs, pour recommandation et, en cas de dérive non corrigée, pour sanction, les évolutions budgétaires et macroéconomiques comparées des pays adhérant au pacte (les pays de la zone euro plus les autres volontaires). La conséquence est que le Pacte entend impulser des actions et réformes nationales dans l'ensemble des domaines qui conditionnent les équilibres macroéconomiques et la compétitivité des pays. Il émet des orientations intrusives dans des champs restés largement en dehors des compétences communautaires : la politique salariale, l'adaptation des systèmes de retraite, les arbitrages fiscaux,... C'est explicitement énoncé par le texte adopté le 11 mars et confirmé par le Conseil européen des 24 et 25 mars : « Ce pacte met surtout l'accent sur des domaines qui relèvent de la compétence nationale et sont cruciaux pour renforcer la compétitivité et éviter tout déséquilibre préjudiciable »⁴. Les Etats doivent s'engager sérieusement sur des programmes nationaux de réformes, procédure déjà existante mais pas vraiment intégrée dans le débat politique et parlementaire national. Face à ces orientations plus directives, la Confédération Européenne des Syndicats (CES) redoute en conséquence un gel généralisé des salaires comme orientation dominante⁵ : la crainte de politiques d'austérité brutales et généralisées a conduit le mouvement syndical européen à lancer, unanime, un signal d'alarme d'une rare intensité.

Sur les salaires, le texte est en effet à la fois directif et ambigu, ce qui laisse la porte ouverte aux tentations de franche déflation salariale : « Les augmentations significatives et durables [de coût unitaire de la main d'œuvre] pourraient provoquer une érosion de la compétitivité, notamment si elles viennent s'ajouter à un déficit croissant de la balance courante et à une diminution des parts de marché à l'exportation ». Les coûts salariaux sont explicitement ciblés comme facteur premier de la compétitivité, pour des performances de productivité données. Les pays sont invités en conséquence à « réexaminer les dispositions de fixation des salaires et, le cas échéant, le degré de centralisation du processus de négociation, ainsi que les mécanismes d'indexation, l'autonomie des partenaires sociaux dans le cadre du processus de négociation collective devant être

² Jean Pisani-Ferry, directeur du think-tank BRUEGEL, souligne cependant la complexité et le chevauchement des différentes procédures prévues : « Zone euro : une réforme imparfaite », *Les Echos*, 31 mars 2011

³ Voir l'éditorial de *The Economist*, 12 mars 2011 : «...Europe may be embarking on a path that could tilt the union away from economic liberalism, risking a split and, ultimately, even a british exit... Historians may come to see this as the moment when the EU split into a dominant, corporatist euro area and a smaller more liberal outer zone » (« L'Europe est peut-être en train de s'engager sur un sentier qui pourrait écarter l'Union du libéralisme économique, au risque d'un schisme et, finalement, d'une sortie britannique... Les historiens peuvent en venir à voir ce moment comme celui de la division de l'UE entre une zone euro dominante et corporatiste et une zone extérieure plus petite et plus libérale »).

⁴ *Conclusions des chefs d'Etat ou de gouvernement de la zone euro du 11 mars 2011, Annexe 1* : « Un pacte pour l'euro, coordination renforcée des politiques économiques pour la compétitivité et la convergence »

⁵ « ... l'axe fondamental du Pacte de compétitivité demeure une politique de gel des salaires à travers toute l'Europe. La Confédération européenne des syndicats (CES) continue de rejeter cette approche et de faire campagne pour un Pacte en faveur de plus d'équité et d'égalité et contre l'austérité », *Communiqué de presse de la CES*, 14 mars 2011, <http://www.etuc.org/a/8474>

préservée ». En dépit de la clause de précaution finale, cette orientation est comprise par la CES comme une incitation à la décentralisation forcée des négociations collectives et une menace sur l'autonomie conventionnelle des partenaires sociaux. Dans la *Résolution sur la gouvernance économique européenne* que sa Commission exécutive a adoptée dès le 8 mars 2011, la CES va jusqu'à parler de viol des principes communautaires, puisque les Traités ne reconnaissent pas de compétences aux institutions européennes en matière de politique de rémunérations⁶. Le principe de subsidiarité, souvent invoqué pour freiner la maturation du droit social européen, est ici écarté sans guère de scrupules.

Certes, le Pacte ne contient pas que des dispositions relatives aux politiques salariales. Ainsi, il incite à des réformes coordonnées de la fiscalité, en prônant l'allègement des charges fiscales pesant sur le travail. Certains pays s'inquiètent de l'atteinte à leur libre-arbitre fiscal : chacun voit midi à sa porte. Mais l'avancée sur les limites à la concurrence fiscale reste timide : le texte évoque une « coordination pragmatique des politiques fiscales » ; il suggère qu' « établir une assiette commune pour l'impôt sur les sociétés pourrait constituer un moyen de garantir, sans incidence sur les recettes, la cohérence entre les régimes fiscaux nationaux tout en respectant les stratégies fiscales nationales et de contribuer à la viabilité budgétaire et à la compétitivité des entreprises européennes ». Si l'uniformisation de l'assiette rend plus transparente la concurrence fiscale par les taux, elle ne l'exclut pas. Et de premières simulations donnent à penser que les grandes entreprises implantées dans plusieurs Etats membres, habiles à compenser pertes et profits, bénéficieront plutôt de cette réforme...

Pourquoi ce déséquilibre du pacte au détriment des salariés ? Parmi les réponses imaginables à cette question, on peut citer celle, candide ou cynique, entendue de la part d'un haut fonctionnaire de la Commission, lors d'une conférence récente: « les institutions du marché du travail ne sont pas à la racine de la crise mais sont un élément de la solution »⁷. Dans sa résolution du 8 mars, la CES ne s'y trompe pas : « Nous ne pouvons accepter que la politique salariale devienne le principal instrument d'ajustement pour mettre de l'ordre après que les marchés financiers aient échappé à tout contrôle ». Réunis fin mars, les confédérations françaises affiliées à la CES (CFDT, CFTC, CGT, FO, UNSA) et le DGB allemand ont exprimé un refus clair de la conception actuelle du Pacte pour l'euro.

Rééquilibrer le contenu du pacte

Si l'on ne veut pas faire désespérer de l'Europe citoyens et salariés, le pacte est à rééquilibrer franchement. Ce rééquilibrage doit notamment porter sur deux points cruciaux :

Un effort commun en direction d'une croissance mieux équilibrée et plus durable

Le Pacte pour l'euro comporte un trou noir, comme le reconnaissent sans ambages des acteurs de sa négociation : l'effort pour une croissance globale de la zone euro, à la fois compétitive (vis-à-vis du reste du monde) et durable (du point de vue financier aussi bien qu'environnemental). Aucune institution communautaire, à commencer par la Commission, ne se hisse aujourd'hui à une vision consolidée de la croissance potentielle et de la compétitivité de l'Union. Le pacte

manque cruellement de substance à cet égard. Il ne concourt pas à assurer le rôle de l'UE comme acteur économique et industriel mondial. La vision consolidée des perspectives européennes de compétitivité et de croissance est pourtant nécessaire à une évaluation correcte de la soutenabilité des dettes publiques. Elle conditionne aussi la justesse du regard qui peut être porté sur les déséquilibres macroéconomiques spécifiques à chaque pays membre : la combinaison entre les difficultés compétitives, bancaires, publiques n'est pas identique d'un pays à l'autre et cette spécificité est à prendre en compte pour définir des politiques adaptées. Prenons brièvement les deux cas espagnol et français :

– La **croissance espagnole** de la dernière décennie, jusqu'à la crise, a été l'une des plus dynamiques de l'Union mais elle a étonné les observateurs attentifs par la stagnation de la productivité. Est-ce à dire que les salariés espagnols travaillent mal ? C'est bien plutôt la rationalité de l'allocation des capitaux et l'efficacité de leur usage qui est en cause. Les sur-investissements massifs dans le secteur immobilier ont été source de distorsions entre secteurs et ont stérilisé la mobilisation des apports de capitaux externes pour la croissance d'une offre plus innovante. La facilité du recours au crédit pour soutenir la demande privée a contribué, dans ce contexte, aux poussées d'inflation et aux déficits de la balance courante : la soutenabilité de ces déficits dépend du bon usage des apports de capitaux qui sont leur contrepartie. Le système bancaire espagnol subit aujourd'hui la contrepartie de ces excès, au travers du poids des créances douteuses, et l'Etat a vu s'évanouir les recettes fiscales assises sur une croissance déséquilibrée et fragile. Réglera-t-on ces problèmes en effet structurels par la cure d'austérité salariale et par l'extension de la précarité aux salariés les mieux protégés ? Le dualisme criant du marché du travail espagnol est à combattre mais c'est notamment le secteur de la construction qui est à l'origine du recours massif aux travailleurs en statut temporaire.

– le **paradoxe français** est à souligner. La France est peut-être, depuis maintenant de longues années, le meilleur élève européen de la désinflation compétitive puis de la stabilité nominale qui en a pris le relais, sans avoir pour autant suivi l'Allemagne dans la déflation salariale des dernières années. Depuis dix ans, les coûts salariaux unitaires relatifs de la France sont le barycentre au sein de la zone euro : ils n'ont pas suivi à la baisse les coûts allemands (tout en bénéficiant de performances de productivité similaires à celles de l'Allemagne) mais sont restés stables comparativement à l'inflation plus marquée enregistrée dans d'autres pays : l'Italie, l'Espagne, voire même les Pays-Bas... Le paradoxe, c'est que la France ne bénéficie guère de cette vertu nominale, puisqu'elle est, avec l'Italie, un des pays qui enregistrent le plus de pertes de parts de marché à l'exportation, nettement plus que les Pays-Bas et l'Espagne. Clairement, les facteurs prioritaires de la dégradation inquiétante des performances compétitives de la France sur la dernière décennie ne sont pas localisés dans l'évolution relative des coûts salariaux. Les analystes spécialistes du commerce extérieur mettent en évidence les défaillances de la compétitivité hors-prix (la qualité des produits, la pertinence de la gamme, l'effort d'innovation...) et les difficultés à pérenniser l'implantation des PME sur les marchés internationaux. Ces handicaps ne seront pas dépassés par un nouveau round de désinflation compétitive, qui risque au contraire d'enliser la spécialisation productive dans le bas de gamme, déjà encouragée par les allègements de charges sociales sur les bas salaires.

Au travers des deux cas, différents, de l'Espagne et de la France, un enjeu commun se révèle : la soutenabilité des dettes privées et publiques dépend de l'efficacité des dépenses et des investissements ainsi financés. Cette efficacité, dans une économie mondialisée où les pays émergents affirment leur compétitivité, passe par le choix

⁶ La résolution est disponible à l'adresse <http://www.etuc.org/a/8478>

⁷ Citation, sous la responsabilité de l'auteur, de l'intervention orale de Karl Pichelmann, Senior Adviser, Commission européenne, DG Ecfm, lors de la session *Economic Governance* de la conférence *Austerity, Economic Governance Reforms and Social Policies in Europe*, organisée par l'Institut Syndical Européen (ETUI) et la Fédération syndicale européenne des Services Publics (EPSU), 22-23 février 2011

judicieux des spécialisations, la capacité d'innovation et la montée en compétences des travailleurs. Les politiques publiques, nationales et européennes, sont à calibrer en fonction de cette exigence. Comme ces politiques ne peuvent pas tout faire, les dépenses publiques doivent privilégier le financement des biens publics nécessaires à la qualité de la croissance et les dispositifs fiscaux, débarrassés des excès de la concurrence fiscale, doivent inciter les entreprises à s'impliquer résolument dans le développement durable (notamment via une fiscalité environnementale montant en puissance sur un mode harmonisé et coopératif et venant alimenter un budget communautaire plus consistant). Enfin, la qualité de la régulation financière est décisive pour la bonne orientation des investissements privés.

La compétitivité par les compétences suppose la relance du modèle social européen

Dans sa résolution du 8 mars, la CES ne refuse pas une perspective de meilleure coordination des négociations salariales en Europe, elle l'appelle même de ses vœux (encadré ci-dessous).

« **Une gouvernance européenne pour une Europe juste et plus équitable** »
Extrait de la *Résolution sur la gouvernance économique européenne* de la CES, 8 mars 2011

« La zone euro en particulier doit aussi envisager une coordination renforcée des stratégies de négociation collective afin de contrôler le phénomène des déséquilibres. Le passage à une stratégie d'augmentation des salaires réels dans les pays excédentaires se refléterait dans les stratégies de négociation salariale d'autres pays de la zone euro. La CES imposerait des conditions et des exigences strictes à une telle stratégie de coordination salariale :

- Les autorités européennes doivent commencer à soutenir les stratégies de négociation collective.
- La CES ne peut s'associer au mouvement poussant les économies dans le piège de l'inflation de la dette avec des réductions et des blocages de salaires imposés par l'Europe. Les salaires doivent être maintenus à un niveau correct pour combattre l'austérité et les inégalités.
- La CES défendra le principe de l'autonomie des négociations collectives. La stratégie de coordination de ces négociations est du ressort des seuls syndicats. »

Le mouvement syndical européen n'est en effet pas vierge sur l'enjeu de la coordination des négociations salariales. Il dispose d'un acquis de réflexion et de travail, notamment dans certaines branches (comme la métallurgie, sous l'égide de la Fédération Européenne des Métallurgistes). Il ne faut pas dissimuler qu'il s'agit d'efforts dont la maturation est difficile. Ces difficultés sont de plusieurs ordres :

– *conceptuel*. Comment définir des principes de coordination répondant à plusieurs objectifs : contenir les risques de déflation compétitive passant par l'ajustement des salaires à la baisse ; gérer la continuité du rattrapage des pays européens à bas salaires ; favoriser un régime salarial incitatif à la croissance, qui équilibre la performance productive et la demande issue du revenu salarial.

– *opérationnel*. Comment définir des formules de coordination (en fonction des performances nationales ou sectorielles de productivité et de l'inflation) qui fassent à la fois sens et consensus ?

– *institutionnel*. Comment coordonner des acteurs sectoriels nationaux, sachant que la négociation de branche n'a pas la même consistance ni la même portée d'un pays à l'autre et qu'elle s'inscrit dans des systèmes nationaux de négociation collective dont le degré de coordination et de centralisation reste très variable, en dépit d'une tendance générale à la décentralisation ?

Les efforts syndicaux de coordination européenne des négociations salariales restent peu en prise avec des pratiques locales disparates. Un obstacle majeur est l'hétérogénéité des systèmes et des niveaux de salaires minima en Europe. La détermination légale, plutôt que conventionnelle, d'un salaire minimum national ne fait pas consensus dans le monde syndical européen, compte tenu de traditions différentes et d'une confiance inégale dans les capacités de négociation au niveau de la branche. C'est cependant un débat qui évolue, sous la pression d'une croissance généralisée des inégalités salariales et de l'expansion du nombre de travailleurs pauvres : cette évolution est sensible en Allemagne. La perspective d'une entente sur des principes de détermination des salaires minima, évidemment différenciés entre des pays dont les niveaux moyens de productivité restent très inégaux, n'est pas à exclure. Les enjeux soulevés par le Pacte pour l'euro relèvent l'actualité de cette perspective.

Aussi fragiles et limités soient-ils encore, les efforts syndicaux de coordination salariale méritent d'être pris au sérieux et soutenus, et non pas niés par l'énoncé unilatéral d'orientations que les syndicalistes ne peuvent ressentir que comme une agression du Pacte contre les systèmes de négociation collective. Au demeurant les recherches appliquées, qui portent sur la mise en relation des institutions du marché du travail avec les performances d'emploi et de croissance et qui sont en général assez peu conclusives, montrent plutôt que des systèmes de négociation bien coordonnés (ce qui ne veut pas dire obligatoirement centralisés) sont favorables à ces performances. Si le dialogue entre la CES et la Banque Centrale Européenne existe, les circonstances actuelles poussent à mieux expliciter la question salariale dans le dialogue macroéconomique européen et à prendre en compte l'ensemble de ses tenants et aboutissants, sans tomber dans la facilité qui constitue à faire du salaire la variable d'ajustement en dernière instance de la compétition internationale.

L'Union européenne sait prendre des initiatives qui suscitent l'intérêt et l'apport des syndicalistes. L'initiative *New Skills for New Jobs*, qui consiste à anticiper et impulser le développement des compétences professionnelles et leur mobilisation effective à horizon 2020, en est typique. Il serait plus que dommageable que ces efforts soient annihilés par une dégradation organisée de la condition salariale, allant à l'encontre de la promotion des compétences dont cette initiative se veut porteuse. La sécurisation des parcours et des transitions professionnels ne peut être simplement laissée à la seule responsabilité d'initiatives décentralisées, dans un contexte de mise en cause globale des négociations collectives et de la condition salariale.

L'euro a besoin d'un Pacte, qui manifeste souffle et volonté politiques. Si le contenu précis de ce pacte le coupait d'emblée d'un monde salarial en attente de retombées tangibles et positives de l'intégration européenne, ce serait bien sûr un coup rude porté à l'inspiration de dialogue social dont se réclame le projet européen. Et, surtout, la nouvelle dégradation de la cohésion sociale qui pourrait en découler au sein des sociétés européennes ne serait sûrement pas un facteur favorable à la cohésion tout court de la zone euro.