

La bataille pour le salaire minimum aux Etats-Unis

jeudi 20 mars 2014, par [BATOU Jean](#) (Date de rédaction antérieure : 16 mars 2014).

Un salaire minimum de 15 \$ de l'heure (il n'est aujourd'hui que de 7,25 \$ au niveau fédéral, et oscille entre ce plancher et 9,30 \$ selon les Etats) est aujourd'hui l'une des revendications les plus populaires aux Etats-Unis. La mobilisation autour d'un tel objectif a été initiée par les working poor des fast-food et des grande surfaces avant de trouver un large écho au sein du mouvement Occupy. Elle est aujourd'hui relayée largement par les syndicats, à tel point que le président Obama s'est déclaré en faveur d'un compromis à 10,10 \$ pour les emplois publics.

Sommaire

- [Big Labor contre salaire \(...\)](#)
- [Fini le « rêve américain » \(...\)](#)
- [Dégringolade des salaires](#)
- [Succès prometteurs](#)

Au tournant du siècle, lorsque la gauche syndicale a été battue, et que le syndicalisme de métier s'est imposé, notamment dans le bâtiment, ce sont les salaires des professionnels qualifiés qui ont été défendus avant tout. Tout cela a commencé à changer avec l'émergence du Congress of Industrial Organizations (CIO) dans les années 30, avec l'idée d'organiser la masse des travailleurs-euses en résistant au dumping salarial. Le tournant s'est produit dans l'industrie automobile, où les mécaniciens, les électriciens, etc., avaient des organisations séparées, et où l'idée d'un syndicalisme d'industrie s'est imposée. Cette perspective avait déjà pointé le nez à la fin du 19^e siècle, parmi les mineurs et les cheminots, notamment sous la direction d'Eugene Debs, qui se revendiquait du socialisme. Mais ces derniers ont connu une importante défaite à Chicago, en 1894. Le syndicalisme d'industrie mettra donc quatre décennies pour s'imposer et dominer le monde du travail, entre le milieu des années 1930 et le milieu des années 1950. C'est dans cette période, en 1938, que le salaire minimum a été introduit, sous la double influence de la mobilisation des travailleurs-euses et de la législation sociale du New Deal.

***Big Labor* contre salaire minimum**

Durant cette période, les Etats-Unis ont vécu sous le signe du *Big Labor* : les patrons acceptaient de mener des négociations collectives avec la bureaucratie syndicale en échange de l'éviction de la gauche socialiste et communiste, et de leur liberté d'action pour accroître la productivité et affaiblir la présence syndicale sur le lieu de travail. En échange, le niveau de vie des salarié-e-s progressait et les grandes industries - automobile, acier, charbon, etc. - fixaient un standard pour les travailleurs-euses non syndiqués ; en même temps, de grandes sociétés comme Xerox, IBM, etc., pouvaient se débarrasser des syndicats en acceptant ces standards. Les USA ont donc connu une indéniable amélioration des salaires réels, en dépit du maintien d'importantes inégalités aux dépens

des Afro-Américains et des femmes. Ainsi, vers la fin des années 60, le salaire minimum était supérieur (de 40% en termes réels) à ce qu'il est aujourd'hui, permettant de faire profiter les secteurs les plus fragiles de la classe ouvrière des gains des Trente Glorieuses - à noter cependant que l'agriculture, la restauration et le travail domestique ont toujours été exclus du salaire minimum.

Dans de telles conditions, les couches dirigeantes du CIO (AFL-CIO depuis 1955) n'ont jamais songé à faire du salaire minimum légal une priorité, même si le contexte des mobilisations sociales pour les droits civiques et des réformes sociales des administrations Kennedy et Johnson - qui visaient à renforcer la base populaire du Parti démocrate en répondant à la pression croissante du monde du travail - offraient des opportunités dans ce sens, notamment en rapprochant la bureaucratie syndicale du gouvernement fédéral. C'est à cette époque, qu'on parle de la collaboration du Big Government du Big Business et du Big Labor. C'est pourquoi, le déclin du salaire minimum en termes réels a commencé dès la fin des années 1960.

En 1996, un après avoir été nommé à la tête de l'AFL-CIO, John Sweeney a écrit un pamphlet intitulé *America Needs a Raise* (L'Amérique a besoin d'une augmentation) qui marque un changement dans la politique des syndicats. Ses prédécesseurs avaient été jusqu'ici opposés à la *Earned Income Tax Credit* (EITC), introduite dans les années 1970, qui prévoit des ristournes d'impôts pour les travailleurs-euses à bas salaires - ce qui équivaut, en réalité, à une subvention indirecte de l'Etat aux entreprises. Ainsi Walmart ou McDonalds ont-ils pu continuer à payer des salaires de misère, tandis que les autres contribuables permettaient de rembourser une partie de leurs taxes à ces salarié-e-s, en plus des aides sociales auxquelles ils avaient droit. Désormais, une telle position n'était plus tenable, vu le nombre croissant de *working poor*.

Fini le « rêve américain » de l'emploi

Le raisonnement des dirigeants syndicaux était désormais le suivant : nous sommes plus faibles qu'auparavant, nous avons essuyé une défaite avec l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA) (1994), nous perdons des membres dans l'automobile, dans la sidérurgie, etc., et nous ne pouvons plus songer à réguler le marché du travail comme lorsque nous organisions 25 à 30% des salarié-e-s. Or, comment une bureaucratie syndicale qui cherche un terrain d'entente entre les travailleurs-euses et le capital, mais à qui les patrons ne veulent plus faire de concessions, peut-elle survivre ? Pour cela, elle va s'efforcer de reconstruire une ligne de défense en tentant d'organiser les services (Sweeney venait de ce secteur), moins faciles à délocaliser, et les immigré-e-s (ne serait-ce que pour maintenir les cotisations nécessaire à la survie de l'appareil). Afin de gagner ces nouvelles couches, elle va engager une nouvelle génération de permanent-e-s, souvent issus de la gauche étudiante des années 70 - des jeunes enthousiastes, sincères, investis, prêts à faire des heures supplémentaires non rétribuées.

Pour Sweeney, ce qu'il n'était plus possible de gagner par la négociation collective, il fallait essayer de l'obtenir politiquement en misant sur une intervention plus forte dans le champs électoral, en jouant sur le poids numérique des travailleurs-euses. Il ne s'agissait donc pas d'investir la politique pour venir en aide à l'organisation et aux mobilisations sur les lieux de travail, mais de substituer très largement la lutte syndicale par la lutte politique. En réalité, l'AFL-CIO avait renoncé à défendre « le rêve américain de l'emploi » : travailler dur dans la grande industrie, obtenir des augmentations de salaire, avoir droit à une honnête retraite, posséder une petite cabane dans la forêt, et même un petit bateau pour aller pêcher le week-end...

Les défaites des années 80-90 ne permettaient plus de croire à un tel horizon, malgré de sérieuses

grèves dans l'automobile, à la fin des années 90, notamment pour empêcher la sortie des machines à Flint (Michigan) - qui avait été le principal foyer des grandes luttes des années 30 -, mais qui n'ont pu empêcher la fermeture des usines et les licenciements massifs à la General Motors. De même, la grève générale [de 1997] chez UPS, principale multinationale de l'expédition de colis, dont le slogan était « L'Amérique à temps partiel ne marche pas », n'a pas permis de gagner : les salaires avaient été boqués à 8,30 \$ de l'heure depuis 1986, et les travailleurs-euses n'ont obtenu que 50 cents de plus, ce qui explique l'explosion des profits et la diversification des activités de cette société. Une telle impasse permet de comprendre le tournant plus récent des syndicats en faveur du salaire minimum.

Déringolade des salaires

De 1997 à nos jours, les salaires des nouvelles personnes embauchées dans l'industrie automobile ont baissé de 40% (50-60%, en tenant compte des primes et avantages supprimés), alors que les salaires des plus anciens ont été bloqués à 17\$ de l'heure, en tenant compte de l'inflation. Dans les secteurs syndiqués, on assiste à la mise en place de salaires à plusieurs vitesses, qui ont globalement été gelés. Les conventions distinguent ainsi une catégorie de nouveaux employé-e-s avec des salaires et des droits syndicaux fortement réduits. Et ce processus s'est accéléré depuis le début de la récession, en 2007-2008. C'est pourquoi, le salaire minimum apparaît clairement comme un plancher absolument indispensable.

Durant Occupy, les syndicats ont fait de bonnes choses, qu'ils n'auraient jamais faites quelques années auparavant. Ils ont considéré le plus souvent le mouvement comme une expression de la colère de jeunes travailleurs-euses qu'il fallait soutenir. En réalité, des dizaines de milliers de salarié-e-s, souvent syndiqués (à NYC, les taux de syndicalisation sont élevés dans les services publics) participaient à ces manifestations, avec ou sans le soutien de leurs syndicats, montrant ainsi la force d'une idée simple : les 99% doivent défendre leurs intérêts contre les 1% qui accumulent la plupart des richesses. Les syndicats ont saisi le message, même s'ils ont plus suivi le mouvement qu'ils ne l'ont organisé, et qu'ils l'ont aussi souvent détourné vers des objectifs électoraux à court terme.

Lors du dernier congrès de l'AFL-CIO, en septembre 2013, ce qui était inimaginable au temps de la guerre froide, la direction syndicale a pratiquement renoncé à présenter le syndicat comme une organisation de travailleurs-euses pour défendre une conception inclusive de l'organisation, qui tend la main aux grandes associations d'Afro-Américains, de Mexicains-Américains, d'environnementalistes, et affirme en même temps que le centre de gravité de la lutte n'est plus sur les lieux de production. Il y a en même temps quelque chose de mal assumé dans tout cela : par exemple, les syndicats vont se mobiliser contre le racisme ou la pollution ici et là, mais en même temps, ils vont défendre la construction du Keystone pipeline depuis le Canada, parce que cette entreprise pharaonique crée de l'emploi.

Succès prometteurs

A Seattle, le soutien apporté par une partie des syndicats à la campagne de Kshama Sawant, la première candidate socialiste, présentée par Socialist Alternative, un groupe trotskyste, à avoir été élue, en novembre dernier, à la tête d'une grande ville du pays a surtout porté sur la revendication d'un salaire minimum de 15 \$ de l'heure, à laquelle adhère le principal syndicat des services (SEIU). Il faut comprendre que le large soutien apporté à cette revendication a germé aussi au sein du mouvement Occupy, où de larges secteurs de travailleurs-euses ont réalisé que leurs bas salaires

n'étaient pas dus à des carences personnelles ou à de la malchance, mais résultaient de rapports de force sociaux dégradés. Obama a bien saisi cette prise de conscience en évoquant les inégalités sociales dans son dernier Rapport sur l'état de l'Union : bien qu'il ne défende aucun programme social et qu'il ne propose aucune disposition légale au Congrès, il fait appel à la bonne volonté des entreprises, et se prononce pour un salaire minimum de 10,10 \$ pour le secteur public. Une façon de mettre les républicains sur la défensive, et de tirer le mouvement syndical dans sa roue. Tout en faisant campagne pour le salaire minimum à 15 \$ et en lançant des référendums locaux sur ce thème, la bureaucratie syndicale va sans doute faire du lobbying pour une proposition intermédiaire au Congrès.

Plus fondamentalement, la revendication de l'élévation du salaire minimum a suscité une vague de luttes des salarié-e-s des fast-food et des grandes surfaces. Cependant, pour gagner, les syndicats ne peuvent se contenter de signer un accord, par exemple, avec McDonalds. Il faut qu'un tel accord conduise aussi à la renégociation des contrats du groupe avec ses milliers de points de vente, gérés par des indépendants, afin qu'ils puissent supporter des augmentations de salaires. A ce propos, une expérience développée au sein de la chaîne Taco Bell (spécialisée dans la « cuisine mexicaine »), a donné de bons résultats. Dans la petite ville d'Immokalee, en Floride, un groupe de travailleuses immigrées a lancé une campagne sur les points de vente de la chaîne pour exiger un meilleur salaire, mais aussi un meilleur prix pour les tomates achetées aux agriculteurs de la région ; ils ont obtenu le soutien des étudiant-e-s, qui ont organisé un boycott national de Taco Bell, créant ainsi une large coalition autour de ces objectifs. Et ça a fini par marcher, montrant qu'il est possible de gagner au niveau des entreprises en cherchant des alliés.

Jean Batou

P.-S.

* Cet article, écrit pour Viento Sur, a été rédigé sur la base d'un entretien, le 11 mars 2014, avec Lee Sustar (Chicago), membre de l'International socialist organization (ISO) et responsable de la rubrique « monde du travail » du site Socialist Worker.

<http://www.vientosur.info/spip.php?article8866>