

Extension du domaine de la négociation d'entreprise?

Claude Didry et Denis Giordano

TJ Créteil 6 novembre 2020, CGVs SASCA et Total



Patrick Pouyanné 
@PPouyanne



Après une journée d'écoute & de débats et compte tenu des bons résultats de @Total en 2018, nous proposons à nos organisations syndicales une enveloppe globale d'[#augmentation](#) de +3,1 % et une [#prime](#) exceptionnelle de 1500 € pour tous nos salariés en France.

[Translate Tweet](#)

10:36 PM · Dec 11, 2018 · Twitter for iPhone

introduction

- « Sauf disposition contraire, les termes “convention d'entreprise” désignent la convention ou accord conclu soit au niveau du groupe, soit au niveau de l'établissement. » (art. L. 2232-11, al. 2)

Le groupe acteur méconnu des réformes

□ Les réformes de 2016 et 2017 ont introduit le niveau du groupe dans la négociation d'entreprise, qui compte désormais trois niveaux:

- Le groupe
- L'entreprise
- L'établissement

Avec une hiérarchie des accords correspondant à celle des niveaux

→ Cela conduit à mettre en cause la métaphore de la décentralisation de la négociation collective pour caractériser des réformes promouvant la négociation d'entreprise

Interrogation

- ❑ Mais plus profondément, que pouvons-nous dire de la négociation ~~de~~ à la lumière de ces trois niveaux?
- ❑ Le groupe rafle-t-il la mise ?
- ❑ Quelle place pour les acteurs des relations professionnelles aux autres niveaux?

Propos construit à partir du rapport Entreprises en négociations

- Une post-enquête pour la DARES (2018-2021), à partir de l'enquête REPONSE (« Relations professionnelles en entreprises »), en partant des données de REPONSE sur la négociation collective. Questionnaires adressés à des représentants de la direction (RD) et des représentants du personnels (RP), sur un échantillon de 4634 établissements en identifiant deux niveaux de négociation (établissement et au-dessus de l'établissement)
- <https://dares.travail-emploi.gouv.fr/les-90919450718608814/Rapport-REPONSE-CMH-%20.pdf>

Démarche

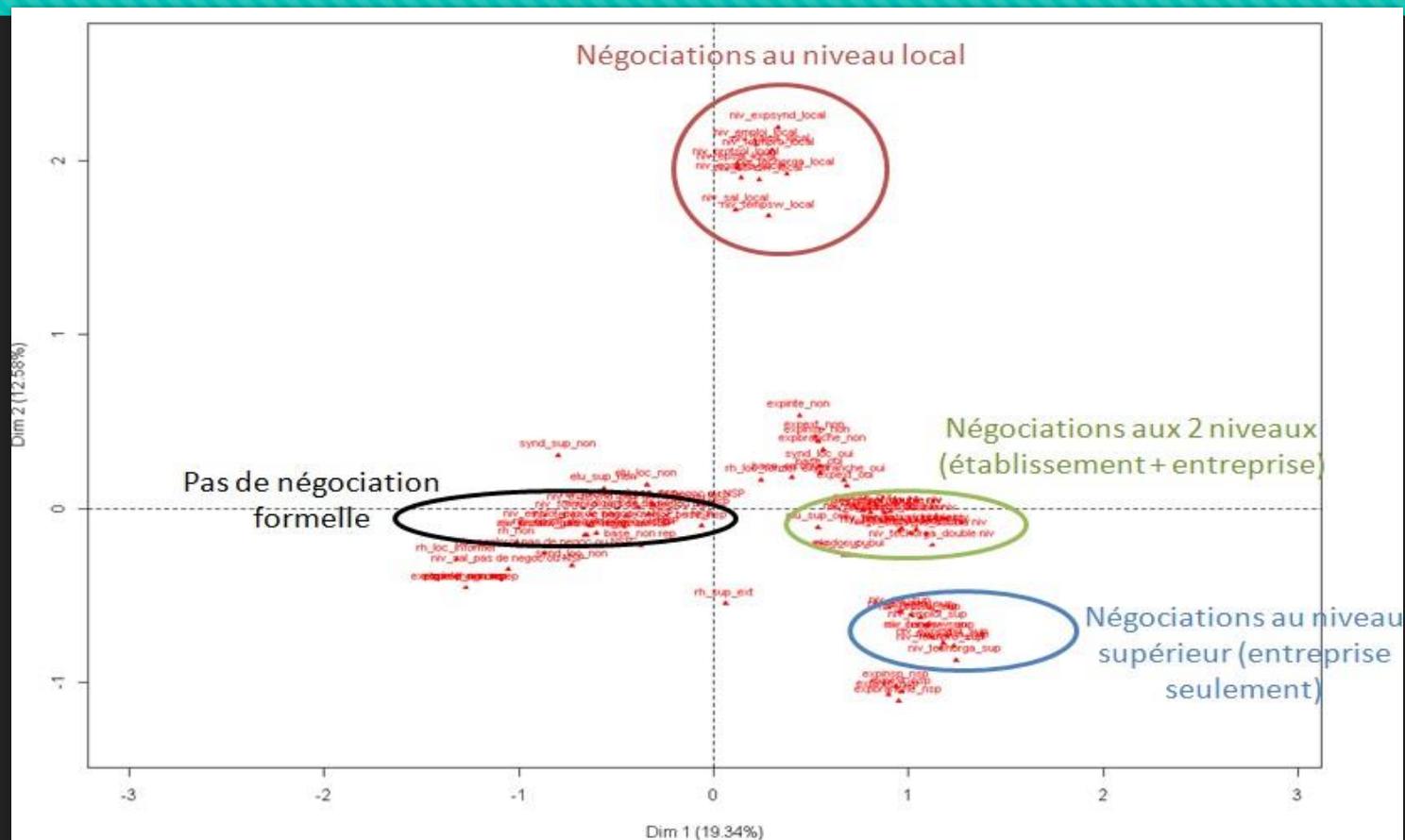
- 1. Genèse de la négociation de l'opie
- 2. Traitement des données de de l'opie
- 3. Les figures du groupe

1. Genèse de la négociation d'entreprise

- La négociation d'entreprise n'est pas la forme élémentaire de la négociation
- La loi de 1919 définit la convention collective comme un contrat qui définit des conditions s'imposant au contrat individuel de travail
- Loi de 1950, la convention de branche (plutôt nationale) et une convention sur l'établissement
- Loi de 1971 entreprise
- Loi de 1982 NAO et négociation d'entreprise, mise à l'écart de l'accord de groupe

- ❑ Mais, la présence de groupe entre dans la législation avec la loi de 2004, qui a à l'accord de groupe la possibilité de déroger à la CC de branche, en définissant le groupe de l'accord à partir du périmètre défini par le pouvoir de contrôle des sociétés
- ❑ Loi de 2016, possibilité de substituer la négociation de groupe à la d'entreprise en matière de NAO
- ❑ Loi de 2018 (ratifiant les ordonnances de 2017), reconnaissance du groupe

2. Résultats du traitement de PCA



Grands résultats

- Le niveau prime les thématiques de négociation
- 4 classes
 - Classe 1 absence de négociation (étab représentant 39% dessalariés)
 - Classe 2 négociation locale (établissement) (18 %)
 - Classe 3 négociation située (sur deux niveaux) (9%)
 - Classe 4 négociation au niveau supérieur (34 %)

3. Figures du groupe

- Nous avons appréhendé la dimension du groupe à partir d'une enquête menée dans des établissements soumis à l'enquête REPONSE
- En partant des propos des acteurs, avec le risque qu'ils ne saisissent pas la portée du processus à partir de leur position au niveau de l'établissement : par exemple un EHPAD, avec un DS au niveau du siège groupe, ou un établissement qui est aussi société anonyme sans que les DS ne s'en inquiètent

3.1. La loi du groupe

- L'accord de groupe comme charte de la performance économique dans le secteur économique : une normalisation des conditions de travail dans les établissements, notamment sur le temps
- Le pouvoir du groupe pour disperser les sociétés, en jouant sur les enseignes (des enseignes, passer d'une enseigne à l'autre), en maintenant une absence de représentation et de négociation

3.2. Une négociation semi-autonome

- La négociation comme émancipation de la filiale (années 2010)
 - accord De DS
 - Handicap
 - Et commission de l'égalité de traitement (où se discutent les avancements de ~~te~~ et de carrières)
 - Mais référence du groupe national et global sur les augmentations annuelles

- La négociation dans un établissement, qui s'avère être une SA
 - Une capacité de saisir les salariés sur les revendications et les mobilisations
 - Une dynamique complexe de NAO, avec une concertation en direct des DSDes autres étab sur les salaires
 - La prime comme seconde manche
 - Mais avec des ouvertures sur la branche (CC métallurgie)

Conclusion, le besoin d'approfondir

- Sortir de la confusion entre établissement, société et groupe sous la dénomination « négociation d'entreprise »
- La difficulté de lier présence sur le terrain (établissement) et au niveau du groupe pour les organisations syndicales
- Mais avec des ouvertures sur l'entreprise, l'établissement et le besoin d'animer la vie syndicale dans l'établissement, comme lieu du travail, de la négociation (expression des revendications) et du rapport de forces