



VOS DROITS ET OBLIGATIONS

# COMMENT NÉGOCIER DANS LES BRANCHES ?

ÉDITION 2018

# SOMMAIRE

Préparer sa négociation avec ses partenaires .....	2
Quelques atouts pour bien préparer sa négociation : .....	2
Organiser la négociation de branche.....	2
Négocier dans la branche avec ses partenaires.....	3

## PREPARER SA NEGOCIATION AVEC SES PARTENAIRES

Ce travail de préparation s'effectue **en équipe de négociation restreinte**.

Il s'agit, avant toute chose :

- **de définir sa propre cible** ("Que voulons-nous obtenir" ?)
- **d'évaluer ses marges de manœuvre** ("Quels sont nos objectifs maximaux et minimaux" ?), imaginer le compromis acceptable possible ("Que serait un bon accord pour nous" ?)
- **de se fixer un calendrier et une stratégie de négociation** ("Comment faire pour atteindre, par la négociation, nos objectifs" ?)

## QUELQUES ATOUTS POUR BIEN PREPARER SA NEGOCIATION

- **Définir le "mandat de négociation"**, c'est définir l'objectif de l'équipe de négociation. Ce mandat ne doit être ni trop ambitieux (car il sera impossible à atteindre), ni trop frileux (car les "mandants" - les adhérents du syndicat ou de l'association patronale - seront insatisfaits du travail des négociateurs).
- **Imaginer le mandat de négociation des autres partenaires**, pour anticiper leurs prétentions et leurs arguments, comprendre leur logique d'action. "Quel résultat recherchent-ils" ? "Que serait un compromis satisfaisant pour eux" ? Ou encore : "Quelles sont leurs contraintes" ?
- **Définir ses "solutions de rechange"** si la négociation n'aboutit pas : "Que faire si l'autre reste bloqué sur ses positions" ? "Comment l'amener à faire des concessions" ? Ou encore : "Quelles sont les solutions hors de la table de négociation" ?
- **Affûter ses arguments, les "roder", et imaginer les contre-arguments** qui seront apportés par les autres négociateurs. Il est nécessaire de disposer d'informations fiables, complètes, susceptibles d'étayer les propositions.
- **Anticiper le compromis possible, ou souhaitable**, qui pourrait se dessiner à l'issue des négociations. Rédiger sur cette base une sorte de "pré-accord", qui peut servir de boussole pour l'équipe de négociation, ou de premier texte à discuter, lors des premières réunions.

## ORGANISER LA NEGOCIATION DE BRANCHE

Avant de négocier "sur le fond", il est préférable que les négociateurs s'entendent "sur la forme" et définissent les règles et les modalités de la négociation par le biais **d'un accord de méthode**.

Pour une bonne organisation de la négociation, **cet accord de méthode** aborde les points suivants :

- **Il définit l'objectif de la négociation à engager**. Cela peut-être : négocier l'avenant salarial annuel ; réviser la grille de classifications ; "toiletter" ou "réviser" la convention en supprimant les articles obsolètes ou en modifiant ou en créant de nouvelles dispositions ; refondre de grandes parties de la convention ; lui adjoindre de nouvelles parties dédiées à des activités professionnelles spécifiques, etc. Il convient donc de dresser la liste des thèmes (et des articles correspondants dans la convention) qui doivent faire l'objet d'une discussion. Cette liste se négocie.
- **Il définit les règles de composition et de participation à la commission mixte de négociation**. Quelle organisation doit être invitée à participer à la négociation ? Combien de personnes par délégations ? Doit-il y avoir parité (c'est-à-dire : un nombre égal de représentants d'employeurs et de salariés) ? Etc.

- **Il définit les règles de fonctionnement de cette commission.** Ces règles concernent le lieu et les horaires des rencontres, le secrétariat de la commission, la rédaction des comptes-rendus(\*), les moyens accordés aux négociateurs (temps de préparation, temps passé en réunion, déplacements, etc.), les moyens matériels mis à dispositions (ordinateur, imprimante, accès à internet, etc.).

*(\*) Définition : le compte-rendu est un document informatif. Il peut s'agir d'un "relevé de décisions". Il mentionne "les points restant en débat", "les positions exprimées" des participants sur les points abordés en réunion. Ce compte rendu peut être rédigé par un tiers, qui assiste, comme facilitateur ou animateur, à la réunion.*

- **Il désigne un "président de commission mixte de négociation".** Ce dernier convoque les réunions de la commission, les anime et organise son travail dans la durée.
- **Il définit une méthode de travail.** Il est utile de prévoir à l'avance :
  - Le calendrier et l'objet des réunions ;
  - La constitution éventuelle de groupes de travail pour traiter certains points particuliers (ces groupes peuvent être séparés, ou conjoints) ;
  - Le mode de rédaction et de validation des comptes rendus ou des synthèses des débats ;
  - Une méthode de collecte d'informations auprès des organismes appropriés ;
  - Les conditions de recours à des experts ;
  - La rédaction de versions successives et amendées du texte de la convention, sous la forme de brouillon diffusé à tous lors de la réunion suivante (procédure dite "du texte unique" ; voir la fiche A-II-4, "Rédiger et signer une convention ou un accord collectif").
- **Il établit un calendrier de travail,** mentionnant les grandes étapes de la négociation, les objectifs à atteindre pour chacune (par exemple : rédiger une synthèse des informations collectées avant telle date ; parvenir à un brouillon d'accord avant telle autre date, etc.). Il prévoit une éventuelle "date-butoir".
- **Il peut définir les conditions d'établissement d'un "Rapport de branche" ;** Ce document rassemble diverses informations collectées par les négociateurs ; il "fait le point" sur la branche (en termes de nombre, de taille ou d'activités des entreprises du secteur ; d'évolutions des métiers, des qualifications et des rémunérations ; des enjeux technologiques ; des probables défis à relever, etc.).

## NEGOCIER DANS LA BRANCHE AVEC SES PARTENAIRES

Une fois ces règles adoptées, la négociation de branche peut s'engager. Chaque équipe de négociation, patronale ou syndicale, présente ses propositions et les argumente. Des contre-propositions sont formulées. Une convergence des points de vue vers une position commune peut alors se dessiner.

Pour les aspects pratiques et tactiques d'une négociation collective, voir le "Guide pratique de la négociation collective en Nouvelle-Calédonie".