



Une négociation sans contrepartie ?

Ethnographie d'un usage patronal de la négociation collective dans une filiale industrielle

Type de publication : Article de revue

Revue : [Socio-économie du travail](#)
2021 - 2, n° 10. [Le « dialogue social » en pratiques et en contextes](#)

Auteur : Biaggi (Chloé)

Résumé : Depuis les années 2010, les accords d'entreprises dits de concession, justifiés par les directions par la nécessité de restaurer la compétitivité des entreprises, se multiplient. Quelle forme prennent ces négociations dans des entreprises de petite taille, où l'implantation des syndicats est souvent fragile ? À partir d'une étude ethnographique menée dans la direction des ressources humaines d'une filiale industrielle d'un groupe finlandais employant 270 salariés, l'article prend pour objet une négociation annuelle obligatoire qui aboutit à une révision à la baisse des conditions de rémunération du personnel. Il éclaire les conditions de possibilité d'un tel usage patronal offensif de la négociation collective, à la lumière des stratégies de l'équipe dirigeante, des propriétés sociales des négociateurs et des dynamiques des relations professionnelles propres à cette entreprise.

Pages : 129 à 162

Revue : [Socio-économie du travail](#)

Thème CLIL : 3319 -- SCIENCES ÉCONOMIQUES -- Économie publique, économie du travail et

inégalités -- Travail, emploi et politiques sociales

EAN : 9782406140863

ISBN : 978-2-406-14086-3

ISSN : 2555-039X

DOI : 10.48611/isbn.978-2-406-14086-3.p.0129

Éditeur : Classiques Garnier

Mise en ligne : 26/10/2022

Périodicité : Semestrielle

Langue : Français

Mots-clés : négociation collective, ethnographie, direction d'entreprise, réduction des coûts, relations professionnelles.

[Afficher en ligne](#)