



La négociation d'« entreprise » en pratiques

Pluralité des configurations et stratégies des acteurs

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

Array

Array

Résumé : La promotion de la négociation collective d'entreprise est au cœur des réformes successives du système français de relations professionnelles. L'objectif affiché est celui de l'instauration d'une régulation de proximité, permettant de construire des compromis efficaces entre la diversité des intérêts existant au sein de l'entreprise. Qu'en est-il en pratique ? Prenant appui sur une exploitation de l'enquête REPONSE (2017) appareillée à des données administratives sur l'implantation géographique des établissements issues de la base FLORES (2017), l'article montre que l'espace de la négociation collective se structure en quatre configurations et que la configuration de négociation la plus fréquente ne correspond pas à une régulation de proximité. Mobilisant des études de cas d'entreprise, nous montrons ensuite comment, derrière ces configurations, se jouent des rapports de forces entre les acteurs légaux de la négociation et comment leurs stratégies respectives contribuent à définir l'espace de négociation le plus propice à servir leurs intentions réciproques.

Nombre de pages : 261

ISBN : 978-2-406-14086-3

ISSN : 2555-039X

DOI : 10.48611/isbn.978-2-406-14086-3.p.0065

Éditeur : Classiques Garnier

Array

Mots-clés : négociation collective, décentralisation, négociation d'entreprise, relations sociales, ordonnances Macron, comité social et économique.

[Afficher en ligne](#)