

LOI TRAVAIL : LA NÉGOCIATION AU SERVICE DE LA PRODUCTIVITÉ DE L'ENTREPRISE

L'arrivée de la Loi Travail va considérablement modifier les relations entre l'entreprise et ses collaborateurs et va mettre la négociation au cœur de l'entreprise. Cette loi est une véritable loi de la négociation et de la déjudiciarisation des relations sociales.

Éclairage par Thierry Krief, Président de **NegoAndCo**.



Thierry Krief

BIO EXPRESS

Thierry Krief est président de NegoAndCo, cabinet de conseil en négociation sociale qu'il a créé en 2004. Thierry Krief est un spécialiste reconnu de la négociation sociale, enseignant à l'École polytechnique, intervenant en négociation auprès du ministère de la Défense et au MEDEF. Il est l'auteur de 3 livres en matière de négociation sociale. Certifié OPQCM, JEI pour sa méthode innovante.

LOI TRAVAIL QUEL CONTEXTE

Avec l'inversion des normes, beaucoup de règles qui jusqu'à présent relevaient du domaine de la loi ou de la branche vont descendre au niveau de l'entreprise. Cela signifie que l'entreprise devra négocier tous les accords avec ses partenaires (horaires de travail, organisation du travail, primes...).

La nouvelle Loi Travail met en place les outils pour que même les entreprises de petite taille n'ayant pas de partenaires sociaux puissent avoir des instances représentatives afin de négocier les accords.

Jusqu'à présent, l'entreprise subissait la règle (définie par les codes et les branches) pour organiser ses relations avec ses collaborateurs. Dorénavant, elle ne pourra plus s'abriter derrière la règle. Bien au contraire, elle pourra quasiment librement définir « ses propres règles », celles qui correspondent à ses besoins. Autrement dit, le judiciaire va s'effacer au profit du « négocié » (défini par l'entreprise).

En quoi alors cette loi devient-elle un outil de productivité ?

Jusqu'à présent, l'entreprise vivait quasi exclusivement sous contrainte des règles légales ou conventionnelles. Dorénavant, l'entreprise disposera d'une marge de liberté considérable pour définir des règles qui lui seront propres. Du coup, elle va avoir besoin d'identifier les ajustements de « règlement interne » allant le plus possible dans le sens de ses besoins. *In fine*, cela aura inmanquablement des incidences sur sa productivité et donc sur ses profits.

Toutefois, une fois les objectifs optimaux définis, elle va devoir les négocier avec les Instances représentatives du personnel.

En conséquence, cette phase de négociation doit être abordée avec le plus grand sérieux.

La négociation devient la clé de la productivité à venir de l'entreprise.

L'entreprise devra donc y consacrer des moyens et, pour beaucoup, faire appel à des négociateurs spécialisés.

Comment NegoAndCo aide les entreprises

Nous sommes des négociateurs spécialisés.

Nous aidons les entreprises sur deux axes :

- **Le conseil et l'accompagnement stratégique en négociation**

En fonction de leurs besoins, nous les aidons à définir les points clés à négocier, déterminons la bonne stratégie de négociation et les accompagnons dans la mise en œuvre de ces négociations. Nous proposons donc un accompagnement en maîtrise d'ouvrage et en maîtrise d'œuvre.

- **La formation des acteurs à la négociation spécifique**

Les acteurs surtout dans les TPE/PME sont peu habitués et formés pour négocier des accords. Nous formons donc les acteurs de l'entreprise à la négociation pour leur permettre de bien négocier leurs accords. ■

EN BREF

NegoAndCo a été fondée il y a 14 ans par Thierry Krief, consultant expert en négociation sociale.

NegoAndCo est un cabinet conseil en négociation individuelle et collective.

www.negoandco.com

