



# VOS DROITS

NÉGOCIATION COLLECTIVE :

# grands principes



# VOS DROITS

SALARIÉ·ES DES TRÈS PETITES ENTREPRISES (- DE 11 SALARIÉ·ES)

## NÉGOCIATION COLLECTIVE

### Grands principes

#### Qu'est-ce que la négociation collective ?

C'est la discussion entre les représentant·es de salarié·es et celles et ceux des employeur·ses dans le but de fixer par un document écrit (la convention) les droits sociaux et les conditions de travail (salaire minimum, durée du temps de travail, jours de congés...) qui organiseront le statut des salarié·es concerné·es. Les droits constitutifs de ce statut dépendent des particularités propres à leur activité professionnelle au niveau de la branche professionnelle ou de l'entreprise.

C'est l'adaptation – en général en les améliorant – de garanties qui existent déjà en partie dans le Code du travail. En cas d'accord, cette négociation collective aboutit à la signature d'une convention ou d'un accord collectif. Le contenu de cet accord dépend bien entendu du rapport de force entre la partie « employeur·se » et la partie « salarié·es ».

#### Quels sont les différents niveaux de négociation collective ?

**Premier niveau – La négociation collective au niveau de la branche professionnelle :** elle se fait entre les organisations syndicales de salarié·es représentatives dans la profession et les organisations patronales. Celles-ci négocient une convention collective de branche dont le contenu est adapté aux spécificités de la profession (exemples : coiffure, pharmacie d'officine...). La convention collective fixe les droits et conditions de travail des salarié·es de la branche (salaires minima, formation professionnelle, indemnisation des arrêts de travail...). Les dispositions d'une convention collective sont modifiées régulièrement par la négociation collective. Par exemple les salaires minima sont réévalués périodiquement.

**Deuxième niveau – la négociation collective au niveau de l'entreprise :** cette négociation collective se déroule en principe entre les représentant·es syndicaux·les (la ou le délégué·e syndical·e) et l'employeur·se. En l'absence de représentant·e syndical·e, elle peut se dérouler avec les représentant·es du personnel.

#### Négociation d'entreprise : ce qu'il faut savoir

Il est essentiel dans une négociation collective d'entreprise que les salarié·es puissent bénéficier du conseil et du soutien d'une organisation syndicale. D'autant plus que depuis les dernières réformes régressives, l'accord d'entreprise prend le dessus sur la convention collective pour certaines matières, y compris lorsque ses dispositions sont moins favorables aux salarié·es.

**Attention !** En l'absence de représentant·es dans les entreprises de 20 salarié·es et moins, l'employeur·se peut dorénavant rédiger elle ou lui-même un document qu'elle ou il peut définir comme un accord d'entreprise sans passer par la négociation collective avec des représentant·es de salarié·es. Cet accord pourrait rogner sur les garanties prévues dans la convention collective (voire dans le Code du travail). Dans ce cas, l'employeur·se doit cependant consulter les salarié·es au préalable.

Les salarié·es doivent par conséquent être extrêmement vigilant·es aux contenus des accords collectifs qui peuvent être négociés au sein de l'entreprise, en particulier dans les TPE.

Si vous vous retrouvez face à ce type de projet de l'employeur-se, il est recommandé de vous adresser à l'organisation syndicale CGT la plus proche (union locale ou départementale) et aux représentant-es CGT auprès des commissions paritaires régionales interprofessionnelles (CPRI) et commissions paritaires régionales interprofessionnelles de l'artisanat (CPRIA), afin d'y trouver conseils et soutien.

D'autant que la négociation collective est un droit des salarié-es prévu par la Constitution afin de leur permettre de participer à l'élaboration des règles qui régissent leurs droits. L'objectif doit être d'améliorer leurs garanties et pas de les réduire.

La CGT est très attachée à ce principe acquis par la lutte des salarié-es et sera toujours à leurs côtés pour le défendre.

**Pour en savoir plus sur la négociation collective d'entreprise, voir le guide CGT de la négociation collective, « Négociier pour gagner ». <https://analyses-propositions.cgt.fr/index.php/guide-negociier-pour-gagner>**