

INVITATION

JDS Avocats vous invite à cette Conférence – Formation.

Toutefois, le nombre de participants étant limité, nous vous conseillons de réserver au plus tôt votre place en nous faxant le formulaire d'inscription ci-dessous au 01.48.96.13.27, ou en nous l'adressant à :

Cabinet JDS Avocats – 17, rue de l'Indépendance – 93000 BOBIGNY

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Pour les comités d'entreprise :

Comité d'Entreprise de la Société

Nom et prénom du ou des participants :

ou

Pour les participants individuels :

Mme, Melle, Mr, (Nom et prénom)

Adresse

Téléphone :

Fax :

Courriel :

Vous pouvez accéder aux informations sur notre cabinet et sur ses programmes de formation sur notre site www.jdsavocats.com

NEGOCIATION SALARIALE D'ENTREPRISE

Quel rôle et quelles stratégies pour les instances représentatives du personnel ?

CONFERENCE – FORMATION



Christophe BAUMGARTEN

Avocat
Spécialiste en Droit Social

Isabelle TARAUD

Avocat
DEA de Droit Syndical

Mardi 5 octobre 2004

De 8h30 à 13h00

Maison de l'Avocat et du Droit
11, Rue de l'Indépendance
93000 BOBIGNY

Négociations salariales d'entreprise : Quel rôle et quelles stratégies pour les instances représentatives du personnel ?

Après plusieurs années de stagnation des rémunérations, et donc souvent de perte de pouvoir d'achat, la question de la revalorisation des salaires revient avec force dans les entreprises.

Au sentiment d'injustice ressenti par bon nombre de salariés, qui pensent ne pas recueillir les fruits de leur travail, s'ajoute un sentiment d'impuissance des représentants du personnel qui estiment que les négociations, pour reprendre les termes de la circulaire ministérielle du 25 octobre 1983, ne sont pas « *réelles* » et que leurs revendications ne sont pas « *discutées de façon approfondie* ».

De fait, à l'heure où les négociations de branche sont en panne et où les minima conventionnels ne constituent plus une garantie (les 3/4 des grilles de salaire dans les branches débutent en dessous du SMIC), peu de salariés sont couverts par un accord salarial d'entreprise satisfaisant.

Il faut en rechercher la cause dans les politiques d'individualisation des salaires mises en œuvre dans la plupart des entreprises, qui ont pour conséquence de faire porter la négociation essentiellement sur un montant global d'augmentations individuelles, attribuées sans transparence, alors que la part des augmentations générales ne couvre pas toujours l'augmentation du coût de la vie.

Pourtant, ces politiques d'individualisation ont des limites juridiques (application du principe fondamental « à travail égal, salaire égal », interdiction des discriminations), que les représentants du personnel doivent pourvoir faire respecter.

Dès lors, il devient possible de négocier sur les « salaires effectifs », comme l'exige la loi, en avançant des revendications élaborées tout au long de l'année, en lien avec les salariés et les différentes instances représentatives du personnel.

Il devenait donc plus que jamais nécessaire de faire le point sur les véritables enjeux de la négociation salariale, sur les prérogatives de chacune des instances représentatives du personnel, et de proposer les stratégies pour que l'intérêt des salariés soit pris en compte à l'issue de véritables négociations.

PROGRAMME

8h30 Accueil des participants

9h00 **LES REGLES ESSENTIELLES DE LA NEGOCIATION SALARIALE**

L'OBJET DE LA NEGOCIATION SALARIALE

- Les salaires effectifs
- le principe « à travail égal, salaire égal »

PREPARER LES NEGOCIATIONS

- Consultation et information des salariés
- L'intervention des DP : porter les réclamations individuelles
- Le rôle du CE : le lien entre la situation économique de l'entreprise et les politiques de rémunération

LES STRATEGIES DE NEGOCIATION

- 1^{ère} réunion de la NAO : calendrier et liste des informations à recueillir auprès de l'employeur
- Que faut-il négocier et que ne faut-il pas négocier ?
- Quelles revendications formuler, et comment ?

12h00 Questions des participants