**Final TI05 A2018**

**17 JANVIER 2019**

**Question 1 : La négociation**

Vous êtes directeur des ressources humaines (DRH) de la société BATISUP, spécialisée dans le bâtiment et les travaux publics, qui emploie 2000 personnes en France.

La crise récente a entrainé une forte chute du chiffre d’affaires de la société (moins 30 % en deux ans). Les résultats financiers sont dans le rouge et il faut impérativement trouver des sources d’économies. C’est la survie de l’entreprise qui est en jeu.

Le PDG de la société vous sollicite afin que vous mettiez en place très rapidement des actions visant à réduire la masse salariale de 10%, vous laissant toutefois le choix des mesures à prendre.

Le contexte local dans lequel se situe votre entreprise est déjà très tendu en matière d’emploi, le chômage ayant augmenté de 20% ces deux dernières années.

Dans ce cadre, engager un plan de licenciements économiques créerait donc un nouveau choc, tant dans l’entreprise, que dans son environnement. Vous avez d’ailleurs échangé à plusieurs reprises sur cette question avec les autorités locales, en particulier le préfet, le directeur régional du travail et le président de la communauté d’agglomération où est située votre entreprise et vous êtes persuadé qu’une telle mesure susciterait une opposition quasi générale.

A noter par ailleurs, que depuis quelques mois vous avez obtenu de l’administration du travail et du préfet des indemnisations conséquentes pour le chômage partiel que vous organisez et vous ne souhaitez donc pas vous mettre en conflit avec vos interlocuteurs privilégiés.

Les licenciements économiques constituent donc pour vous une solution ultime et vous souhaiteriez trouver, au moins dans un premier temps, d’autres pistes d’économies.

Vous avez donc décidé d’engager des négociations avec les syndicats de votre entreprise visant à réduire le nombre de jours de congés prévus par votre accord d’entreprise et à modifier le positionnement des congés annuels.

Les syndicats présents au sein de la société BATISUP sont les suivants :

* La CGT (35% des suffrages aux dernières élections professionnelles)
* La CFE/CGC (30% des suffrages aux dernières élections professionnelles)
* La CFDT (20% des suffrages aux dernières élections professionnelles)
* FO (15% des suffrages aux dernières élections professionnelles)

Dans le cadre des négociations que vous allez engager, votre objectif est d’abord de diviser par deux les jours de congés accordés dans le cadre de la réduction du temps de travail (RTT) qui passeraient ainsi de 22 jours à 11 jours par an, ce qui constituerait une première économie d’environ 5% de la masse salariale.

De plus, votre activité étant largement saisonnière vous souhaiteriez placer, pour le personnel de chantier, trois semaines des congés payés annuels en période hivernale entre décembre et février, ce qui limiterait d’autant les recrutements de personnel temporaire durant la période d’été de haute activité. Vous avez évalué l’économie correspondante à environ 5% de la masse salariale.

Hormis pour la CFE/CGC, syndicat de l’encadrement, vous savez que votre projet risque de susciter une forte opposition syndicale. Il en va de même du personnel très attaché à ses congés RTT et à la prise des congés annuels en été.

C’est dans ce contexte délicat que vous allez préparer ces négociations qui s’annoncent donc serrées et difficiles. Vous êtes conscient de l’importance de cette préparation qui conditionnera largement la réussite des négociations.

En prenant en compte les faits ci-dessus, répondez aux questions suivantes :

**1.1 Quels sont d’une façon générale les deux principes de base qui conditionnent la réussite d’une négociation ?**

**1.2 Quels sont les différents éléments ou étapes à respecter dans toute préparation d’une négociation ?**

**1.3 Dans ce cadre, et sur la base des faits ci-dessus, comment allez-vous aborder chacune de ces étapes ?** *(Justifiez votre réponse en indiquant succinctement la conduite à tenir et les grands principes à respecter pour chacune de ces étapes en prenant en compte le contexte tel qu’il est décrit ci-dessus).*

**Question 2 : La conduite de réunion**

**Citez les principales conditions à respecter pour avoir des réunions efficaces**

**Question 3 : La gestion des conflits**

**Indiquez vos réponses sur la feuille jointe et insérez cette dernière dans votre copie** *(Ne pas oublier d’indiquer vos nom et prénom en haut de cette feuille et de la signer)*

**QUELQUES CONSIGNES DE REDACTION**

* **Numérotez vos réponses**
* **Ecrivez une ligne sur deux**
* **Soyez précis en évitant les mots inutiles**

**Structurez vos réponses**