

COMPTRASEC

// Centre de droit comparé du travail et de la sécurité sociale //

Le séminaire 2017- 2018

Séminaire de méthodologie **Que peut-on connaître des accords collectifs ?** Pratiques de quantification

Présentation de Guillaume Santoro

Les réformes successives du droit du social en ont profondément affecté la normativité. Le retrait de la régulation étatique, procéduralisation des règles du droit du travail, décentralisation de la négociation collective sont autant de phénomènes qui incitent les juristes à rechercher dans les activités des acteurs sociaux un « état » du droit du travail. Dit autrement, la seule description du droit étatique, entre dérogation et supplétivité, peine désormais à décrire les rapports juridiques de travail. Aussi est-il tentant d'inviter à l'étude de la négociation collective. Mais du code aux négociations, le juriste éprouve une difficulté, celle du nombre. S'il veut connaître, il lui faut décompter, dresser statistiques. Toutefois, l'épreuve de la quantification n'est pas sans influence sur ce que nous pouvons connaître de ces pratiques négociées. C'est à une telle réflexion sur la mise en chiffre des normes négociées qu'engage le projet EGAPRO. Ce projet a pour objet l'analyse des négociations collectives sur l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes au sein des entreprises d'Aquitaine. La première phase du projet visait à étudier les textes adoptés par les entreprises assujetties à l'obligation de négocier sur l'égalité professionnelle. A cette fin, ont été étudiés près de 300 textes déposés à la DIRECCTE entre 2011 et 2015. L'ensemble des textes a été examiné et encodé selon une grille d'analyse permettant de transformer les informations contenues dans les textes en données exploitables. Les informations récoltées ont permis de dresser un état des lieux des résultats de la négociation au regard de la taille des entreprises, de la nature juridique des textes et de l'engagement des différents acteurs.

Mais au terme de ce processus, que saisit-on alors véritablement des pratiques de négociation ?