**Livret stagiaire**

Une image contenant homme, regardant, portable, ordinateur

Description générée automatiquement

**Jeu de simulation**

**Entreprise**

**ORKÄ**

Une image contenant flèche

Description générée automatiquement

|  |  |
| --- | --- |
| **Temps nécessaires** | * 45 minutes à 1 heure |
| **Objectifs** | * Découvrir la négociation basée sur les intérêts (NBI) * Identifier les intérêts en présence * Identifier les enjeux et bénéfices communs |
| **Secteur** | * Secteur Energie * Télétravail |
| **Niveau** | * Participant : tout public |

1. **Les consignes aux participants**

## **Fiche confidentielle Dirigeante de Orkä – les enjeux**

Vous êtes, Mme Angèle STHAL, dirigeante depuis 1,5 ans, de l’entreprise Orkä.

Orkä est une entreprise du secteur de l’énergie, spécialisée dans la fourniture de services énergétiques. Elle est historiquement basée à Thionville. L’entreprise possède également des petites agences dans tout le Grand Nord / Nord-Est de la France : Dunkerque, Cherbourg, Besançon, Strasbourg, etc.

Elle comprend un effectif de 213 salariés.

Vous allez recevoir le Délégué Syndical (DS) de votre entreprise, M. Antoine WOLFRAM.

Le dialogue social est en cours de construction, la confiance s’établit progressivement, en fonction des sujets et des actions. Par exemple, lors du 1er confinement, la diminution de l’activité avec maintien d’un salaire complet pour tous les salariés a été un indicateur positif envoyé aux représentants du personnel et syndicats.

Pour vous, le télétravail peut apporter de la qualité de vie au travail et de la performance lorsque c’est bien préparé et réalisé. Par ailleurs, il peut être un facteur d’attractivité de talents et de profils aux compétences recherchées. Cela est d’autant plus important que l’entreprise (comme le secteur) est en déficit de profils compétents immédiatement. *Cependant, nombreux sont les managers qui sont réticents car ils ont l’impression de perdre le lien avec leurs collaborateurs et ont une difficulté à organiser les réunions d’équipe à distance.*

En effet, au début de la crise, le télétravail a remporté un certain engouement, les salariés se sont vite adaptés, l’utilisation des outils de visioconférence s’est démocratisée. Pour autant, avec le temps et les confinements successifs, certains des managers rencontrent des difficultés dans le fait de ne plus voir leurs équipes, une forme de perte de spontanéité et de temps informels partagés, importants, selon vous, dans les micro-régulations au quotidien.

**Votre objectif est d’une part, de négocier plutôt un accord, limiter le télétravail à 2 jours maximum par semaine afin de maintenir le lien social entre pairs et répondre aux attentes des managers.**

**Bonne négociation !**

## **Fiche confidentielle Délégué Syndical – les enjeux**

Vous êtes, M. Antoine WOLFRAM, délégué syndical depuis 12 ans, et technicien au sein de l’entreprise Orkä.

Orkä est une entreprise du secteur de l’énergie, spécialisée dans la fourniture de services énergétiques. Elle est historiquement basée à Thionville, qui représente également votre agence de rattachement. L’entreprise possède également des petites agences dans tout le Grand Nord / Nord-Est de la France : Dunkerque, Cherbourg, Besançon, Strasbourg, etc.

Elle comprend un effectif de 213 salariés.

Vous avez échangé avec les membres du CSE. Ces derniers souhaitent qu’un nouvel accord télétravail soit négocié, indépendamment de la qualité de vie au travail et de l’égalité professionnelle.

Celui-ci devra permettre :

* D’étendre le télétravail à davantage de fonctions : en effet, les fonctions opérationnelles, notamment ceux qui interviennent chez le client, n’étaient pas éligibles au télétravail tel que défini par le précédent accord. Pour autant, ils sont actuellement encadrés par des managers qui sont eux en télétravail, et cela ne les gêne pas dans leur travail quotidien, ni leur sentiment d’appartenance à l’entreprise
* D’augmenter le nombre possible de jours en télétravail, au moins 3 jours / semaine (auparavant, cela était limité à 1 seule journée). En effet, les retours d’expérience du télétravail contraint (lié à des confinements) n’a pas impacté négativement la qualité du travail et la productivité. Cela a, en plus, amené une forme de souplesse supplémentaire pour les salariés dans leur organisation vie privée / vie professionnelle.
* Une meilleure prise en charge : des frais professionnels, ainsi que la non-diminution de certains avantages existant dans les petites agences (ex. chèques restaurant ou paniers repas), accompagnée d’une mise à disposition de davantage d’équipements de travail adaptés voire ergonomiques, avec l’implication des salariés concernés.

Vous allez rencontrer la dirigeante, Mme Angèle STHAL, afin de poser à la table des négociations, vos 3 objectifs, notamment la question des fonctions opérationnelles, l’assouplissement et la possibilité accrue de recours au télétravail, ainsi que la contribution financière de l’entreprise.

**Votre objectif est donc de valoriser le rôle du syndicat dans le cadre de cette négociation, de faire intégrer davantage de fonctions, avec de meilleurs équipements et davantage de prise en charge de l’entreprise.**

**Bonne négociation !**

## **Fiche confidentielle des observateurs – la grille (Basée sur le travail de Grant 1995)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ITEMS à observer | Equipe DS | Equipe direction |
| Exprime clairement ses intérêts :   * Parle clairement et de manière à se faire comprendre * Résume l’information transmise * Reformule ses intérêts si besoin |  |  |
| Pose des questions à l’autre partie |  |  |
| Comprend et écoute les besoins de l’autre partie |  |  |
| Est capable de se mettre dans la position de l’autre en inversant les rôles afin de comprendre la demande |  |  |
| Comprend la position des autres en argumentant du point de vue de leurs intérêts |  |  |
| Etudie et énonce leur meilleure solution de rechange et celle de l’autre partie ? |  |  |
| Rassemble et énonce leurs critères objectifs et pertinents pour cette négociation ? |  |  |
| Se montre créatif, capable de proposer des solutions alternatives, nouvelles ? |  |  |
| Sort du cadre de la situation telle qu’il était présenté initialement ? |  |  |
| Instaure et accorde la confiance à l’autre partie ? (Méfiance, confiance...) |  |  |