

A) Une prédominance des normes législatives et réglementaires sur les accords résultant de la négociations

- inflation législative: ne plus s'y retrouver.
- la loi domine toujours, le règlement aussi, sauf principe de faveur: si l'accord / conv est + bénéfique pour le salarié, il prévaut.
- loi fixe toujours la durée du T: certains candidats proposent davantage de flexibilité → accord d'entreprise concernant ce domaine (Fillon).
- procédures complexes & parfois rigides pour les acteurs sociaux: porter du pourcentage de 30 à 50% concernant la représentativité des syndicats pour une signature. → des SU exprimés lors du 1er tour des élections professionnelles.
- usage intensif des ordonnances. (loi Travail).
- loi: droit de grève FP limité (CE 1950 DEHAENE): continuité SP

FP = fonction
publique

B) Des syndicats qui se sentent muselés ← (muselés)

- imposition d'une obligation annuelle de négocier: salaire, horaires, conditions de travail
- + de difficultés pour signer les accords: 30 à 50% (voir ci dessus)
supp du délai de 8 jours pendant lesquels un syndicat pouvait s'appeser à l'accord → moins de dialogue pour renégocier.
= Loi TRAVAIL.
- pré-dominance et omni-présence de l'Etat dans la négociation (agenda social annuel) qui laisse peu de places aux partenaires
↳ responsabilité limitée des syndicats, défiance
↳ comparer avec Allemagne + Italie: légifèrent très peu dans le domaine du T.
- FP: peu de résultats pour les négociations sociales nationales:
Ø valeur juridique reconnue aux accords conclus, même par décret → les syndicats se sentent inutiles malgré un droit

T = travail