



LES GRANDES ÉTAPES DES NÉGOCIATIONS

SCHÉMA D'AIDE À LA NÉGOCIATION

1

PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION

L'employeur

1. Initie le processus et apporte ses propositions
2. Fournit les informations nécessaires à la négociation

Les organisations syndicales

3. Font remonter leurs revendications et propositions

Les parties prenantes

4. S'accordent sur le calendrier, les informations à remettre par l'employeur et le déroulé des négociations
5. Se réunissent à l'occasion de réunions préparatoires à cet effet si nécessaire

2

DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

Les parties prenantes **s'accordent sur les sujets prioritaires** en lien avec les enjeux des mobilités domicile-travail de l'entreprise parmi lesquels on peut trouver :

- Le développement de l'usage des modes actifs (marche et vélo) et des transports en commun
- L'organisation du travail pouvant favoriser les modes alternatifs à la voiture ou la démobilité
- L'optimisation de l'usage de la voiture

3

FORMALISATION DES ACCORDS

La trame d'accord type :

- Les sujets négociés
- Les cibles & critères d'éligibilité
- Les modalités de mise en œuvre
- Le budget alloué
- La gouvernance de l'équipe et des porteurs mobilisés
- Les dispositifs et indicateur de suivi
- La durée de validité de l'accord
- La date d'entrée en vigueur, les modalités de révision et de dénonciation

4

DÉPLOIEMENT & SUIVI DES MESURES

Les parties prenantes internes et externes

1. **Préparent la mise en œuvre des mesures** (calendrier de déploiement, acteurs concernés, indicateurs de suivi, communication à prévoir)
2. **Déploient les mesures** et relève les indicateurs de mise en œuvre
3. **Réalisent un bilan** des mesures déployées pour alimenter les prochaines négociations (évaluation de la pertinence et de l'impact des mesures)