

# Négocier un accord sur la prévention des RPS



**Repères issus des premières expériences de terrain  
avec les grandes entreprises**

Mars 2010

Philippe Douillet - ANACT - Département Santé et Travail - [www.anact.fr](http://www.anact.fr)



# Négocier un accord RPS



## ■ Les enjeux de la négociation

- Répondre à une injonction administrative
- La réglementation (EVR, DU) et l'évolution de la jurisprudence incitent les directions d'entreprises à agir
- Une question d'image pour l'entreprise
- Gérer les effets ou travailler sur les causes des RPS ?
- L'accord de méthode, une opportunité de renouvellement du dialogue social
- Une opportunité de re-débattre des conditions de réalisation du travail



# Négocier un accord RPS



## ■ De la difficulté de négocier sur le sujet

- La santé : souvent un nouveau sujet de négociation
- Passer de la concertation sur ce sujet à la négociation
- Un nouveau type de négociation, privilégiant les accords de méthodes
- Le temps contraint d'une négociation sous pression
- L'objet de la négociation plus difficile à cerner : jusqu'où négocier ? Sur quoi ?
- Que deviennent les divers acteurs déjà engagés dans une démarche préalable sur le sujet ?



# Négocier un accord RPS



## ■ Quelques repères généraux

- Se donner le temps et les moyens nécessaires
- Préférer l'accord de méthode
- S'appuyer sur un diagnostic partagé
- Impliquer l'ensemble des acteurs
- Remettre le travail au centre du débat
- Privilégier une approche globale



# Négocier un accord RPS



## ■ Quelques repères et questions issus des 1ères expériences

- Quelle histoire préalable sur le sujet ?
  - Une démarche déjà engagée sur les RPS ?
  - Formes de dialogue social instaurées en général et sur RPS ?
  - Conflits antérieurs sur la démarche RPS ? Expertises CHSCT ? Contexte actuel ?
  
- Des négociations antérieures comme modèles ?
  - D'autres sujets à accord de méthodes : égalité professionnelle, intégration des TH, violence, discrimination...
  - Des négociations dans d'autres unités du groupe ?
  
- Quels acteurs engagés et à engager ?
  - Passer des acteurs CHSCT, préventeurs... aux acteurs syndicaux
  - Une formation spécifique des acteurs syndicaux ?
  - Quid des acteurs concernés par l'accord mais non impliqués dans la négociation : médecine du travail, services HSE, ...
  - Appel à un appui extérieur ?



# Négocier un accord RPS

## ■ Quelques repères et questions issus des 1ères expériences

- Quel champ visé et termes utiliser ?
  - Stress...RPS... conditions de travail... qualité de vie au travail...
  - Restreindre ou élargir le sujet ?
  
- Quelle référence à l'accord interprofessionnel national de juillet 2008 ?
  - Une définition du stress, des RPS ?
  - Texte en référence.. repris intégralement ou partiellement ?
  - L'accord d'entreprise : copie de l'ANI ou adaptation à la situation de l'entreprise ?
  - Intégration des questions de violence et de harcèlement ?
  
- Quelques rubriques fréquemment présentes
  - Préambule : contexte, état des lieux dans l'entreprise, ...
  - Définition du stress, RPS
  - Analyse des causes, énoncé des principaux facteurs de risque
  - Détail de la démarche
  - Présentation des actions à mettre en œuvre : recueil d'indicateurs, analyse du travail, formation/sensibilisation, veille, ...

# Négocier un accord RPS



## ■ Quelques repères et questions issus des 1ères expériences

- Les contenus possibles pour l'accord : sa portée
  - Accords s'arrêtant au diagnostic
  - Accords allant jusqu'aux solutions
  
- Les contenus possibles pour l'accord : sa nature
  - accords qui rappellent seulement des principes
  - accord de méthodes sur une démarche de prévention
  - accord détaillant les outils à utiliser : formation, questionnaires, recours à consultants, cellule d'écoute, ...
  - accord sur des processus particuliers : ex. modes d'accord direction/syndicats sur le choix d'un consultant



# Négocier un accord RPS



## ■ Quelques repères et questions issus des 1ères expériences

### □ Formes de démarche impliquées par l'accord

- Combinaison des niveaux national et local : rôle du national ?

Quelle autonomie pour les expériences locales ?

- Une démarche unique descendante ou valorisation d'expériences variées (formes, outils..) et processus de capitalisation
- Types d'acteurs ou de groupes de travail mis en place : observatoire, groupes de travail (paritaires ? quels acteurs ?), pilote de la démarche, ...
- Accords avec clauses de suivi ? Processus d'évaluation ?



# Négocier un accord RPS



## ■ Des questions récurrentes

- *C'est quoi un accord de méthodes ?*  
Un accord sur des objectifs, une démarche, des acteurs, des étapes et un suivi
- *Comment objectiver les RPS ?*  
Etape essentielle, mais ne repose pas que sur la quantification par questionnaire
- *Quels acteurs impliquer ?*  
Bien articuler les niveaux locaux et nationaux, envisager le rôle de chacun, leur autonomie et leur coordination
- *Quelle formation des acteurs du processus ?*
- *Recours à un prestataire extérieur ?*  
Peut faciliter la démarche, mais bien définir le périmètre et la mission
- *Comment évaluer l'application de l'accord ?*  
Privilégier un bilan des actions mises en œuvre à chaque étape



# Négocier un accord d'entreprise RPS



## Types d'actions à mettre en place

Recueil  
d'indicateurs  
Suivi médical

Direction engagée...

CHSCT

Groupe de travail

Mise en place  
d'un réseau  
De personnes  
ressources

Formation  
notamment  
encadrement

Diagnostic de terrain  
pour mieux comprendre  
les difficultés

Information  
du personnel



# Négocier un accord d'entreprise RPS

## Exemple d'organisation et de structuration d'une démarche d'entreprise

