

*“opinionway* pour



# Les dirigeants d'entreprise et la négociation avec leurs salariés

Octobre 2022



**ESOMAR<sup>22</sup>**  
Corporate





# La méthodologie



# “ La méthodologie



Etude réalisée auprès d'un échantillon de **440 dirigeants représentatif des entreprises comptant 20 salariés et plus.**

L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de taille d'entreprise et de secteur d'activité.



L'échantillon a été interrogé par **téléphone sur système CATI** (Computer Assisted Telephone Interview).



Les interviews ont été réalisées **du 15 septembre au 6 octobre 2022.**



OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**



Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : 2,0 à 4,7 points au plus pour un échantillon de 440 répondants.



*Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :*

**« Sondage OpinionWay pour The Trusted Agency »**

*et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.*



# Le profil de l'échantillon

## Entreprises comptant 20 salariés ou plus

Source : *INSEE/OpinionWay 2022.*



Taille d'entreprise	%
20 à 49 salariés	67%
50 à 99 salariés	17%
100 salariés ou plus	16%



Secteur d'activité	%
Industrie	21%
Construction	11%
Commerce / Hôtels / Cafés / Restaurants	26%
Services	42%





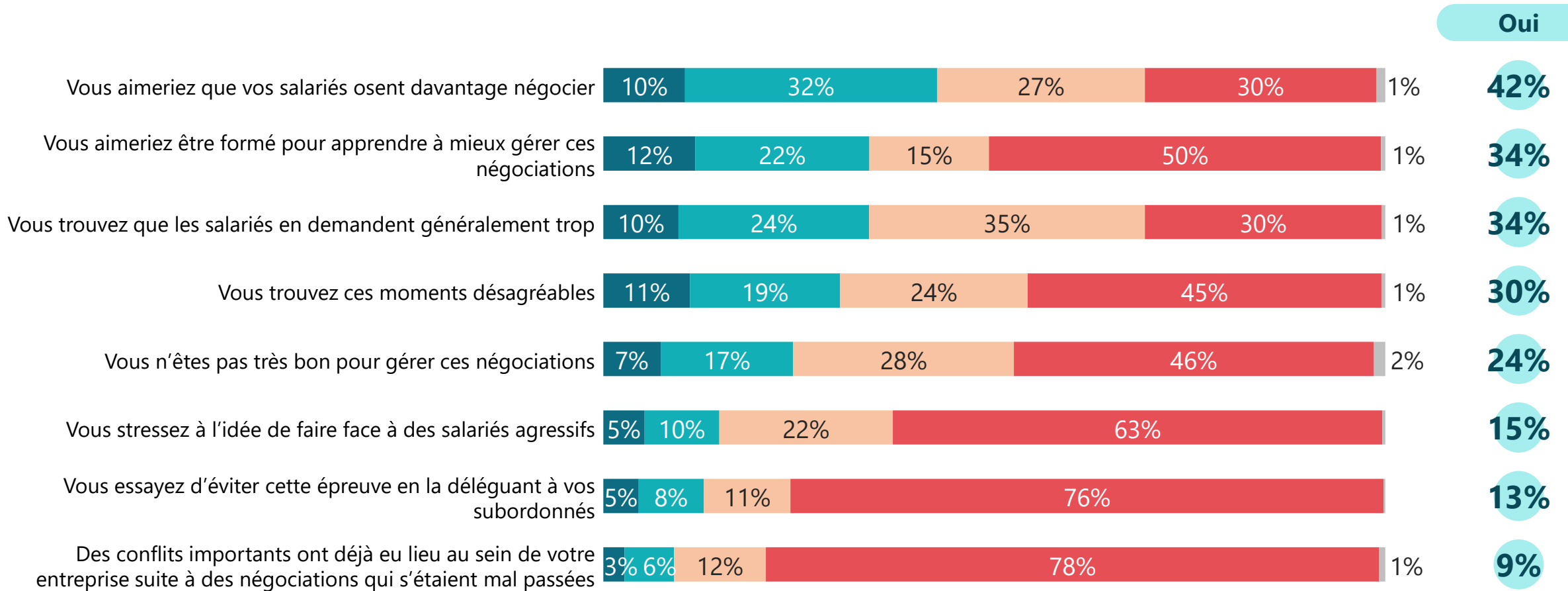
# Les résultats



# “ Les négociation avec ses salariés



Q. Vous sentez-vous concerné ou non par chacune des affirmations suivantes concernant les négociations (sur les horaires, l'organisation du travail, le salaire...) qu'entament vos salariés avec vous ?



● Oui, tout à fait    ● Oui, plutôt    ● Non, plutôt pas    ● Non, pas du tout    ● NSP



# Les négociation avec ses salariés



440 dirigeants

Q. Vous sentez-vous concerné ou non par chacune des affirmations suivantes concernant les négociations (sur les horaires, l'organisation du travail, le salaire...) qu'entament vos salariés avec vous ?

	% Oui	Secteur d'activité				Taille d'entreprise		
		Industrie	Construction	Commerce / HCR	Services	20 à 49 salariés	50 à 99 salariés	100 salariés ou plus
Vous aimeriez que vos salariés osent davantage négocier	<b>42%</b>	50%	37%	42%	40%	42%	42%	46%
Vous aimeriez être formé pour apprendre à mieux gérer ces négociations	<b>34%</b>	39%	28%	36%	32%	33%	34%	42%
Vous trouvez que les salariés en demandent généralement trop	<b>34%</b>	31%	41%	39%	31%	35%	31%	35%
Vous trouvez ces moments désagréables	<b>30%</b>	35%	36%	26%	29%	31%	31%	28%
Vous n'êtes pas très bon pour gérer ces négociations	<b>24%</b>	30%	31%	23%	20%	24%	27%	24%
Vous stressez à l'idée de faire face à des salariés agressifs	<b>15%</b>	10%	13%	18%	16%	16%	14%	14%
Vous essayez d'éviter cette épreuve en la déléguant à vos subordonnés	<b>13%</b>	10%	19%	11%	14%	11%	21%	13%
Des conflits importants ont déjà eu lieu au sein de votre entreprise suite à des négociations qui s'étaient mal passées	<b>9%</b>	8%	13%	7%	10%	7%	9%	16%



# Les négociation avec ses salariés



Q. Vous sentez-vous concerné ou non par chacune des affirmations suivantes concernant les négociations (sur les horaires, l'organisation du travail, le salaire...) qu'entament vos salariés avec vous ?

	% Oui	Sexe		Age			
		Homme	Femme	Moins de 30 ans	De 30 ans à 39 ans	De 40 ans à 49 ans	50 ans ou plus
Vous aimeriez que vos salariés osent davantage négocier	<b>42%</b>	41%	44%	41%	42%	41%	45%
Vous aimeriez être formé pour apprendre à mieux gérer ces négociations	<b>34%</b>	29%	39%	39%	34%	37%	31%
Vous trouvez que les salariés en demandent généralement trop	<b>34%</b>	36%	32%	17%	30%	33%	40%
Vous trouvez ces moments désagréables	<b>30%</b>	30%	30%	19%	26%	29%	36%
Vous n'êtes pas très bon pour gérer ces négociations	<b>24%</b>	26%	23%	19%	27%	21%	26%
Vous stressez à l'idée de faire face à des salariés agressifs	<b>15%</b>	10%	19%	11%	16%	11%	18%
Vous essayez d'éviter cette épreuve en la déléguant à vos subordonnés	<b>13%</b>	13%	13%	5%	17%	11%	13%
Des conflits importants ont déjà eu lieu au sein de votre entreprise suite à des négociations qui s'étaient mal passées	<b>9%</b>	10%	8%	12%	8%	9%	9%



# L'analyse





# L'analyse *“opinionway”*

- Entre le développement du télétravail depuis la pandémie de Covid et la hausse des prix depuis le début de l'année 2022, **les sujets de négociation sur l'organisation du travail ou sa rémunération ne manquent pas**. Les situations de négociation ne doivent être ni dramatisées, ni prises à la légère. Si une large majorité des dirigeants d'entreprises comptant au moins 20 salariés n'a jamais rencontré de problèmes graves, **9% tout de même déclarent avoir connu des conflits importants après une négociation** qui se serait mal passée.
  - Assez logiquement, les entreprises comptant le plus de salariés ont connu davantage de négociations conflictuelles : 16% des dirigeants d'entreprises de 100 salariés ou plus en témoignent, contre 8% dans les entreprises de 20 à 99 salariés.
- Loin d'être fermée aux discussions avec leurs équipes, **une part notable des dirigeants aimerait que leurs salariés osent davantage négocier (42%)**. Au-delà des bénéfices que les dirigeants peuvent trouver à avoir des équipes à l'aise en la matière, les collaborateurs apparaissent le plus souvent raisonnables dans leurs demandes. Seule une minorité des dirigeants juge ainsi que les salariés en demandent généralement trop pendant des négociations (34%).
  - Les dirigeants d'entreprise les plus expérimentés sont aussi plus sévères avec leurs salariés concernant leurs demandes : 40% de ceux âgés de 50 ans ou plus trouvent que leurs collaborateurs en demandent trop, contre 32% chez ceux âgés de 30 à 49 ans et 17% chez les dirigeants les plus jeunes âgés de moins de 30 ans.
  - Pourtant le souhait que leurs équipes se sentent plus libres de négocier est assez homogène quelque soit l'âge des dirigeants interrogés (41% chez les plus jeunes, 42% chez ceux âgés de 30 à 49 ans et 45% chez les plus âgés).
  - Une moitié des dirigeants d'entreprises industrielles comptant au moins 20 salariés aimerait que leurs salariés osent davantage négocier (50%, soit au moins 8 points de plus que dans les autres secteurs).





## L'analyse “*opinionway*”

- Malgré tout, une partie des dirigeants affiche des réticences à s'engager pleinement dans les processus de négociation avec leurs équipes. **30% trouvent ces moments désagréables, et 13% essaient même d'éviter ces épreuves** en les déléguant à leurs subordonnés.
  - Les dirigeants âgés de 50 ans ou plus affichent une moindre appétence pour les négociations avec leurs salariés : 36% les vivent comme des moments désagréables, contre 28% chez les dirigeants âgés de 30 à 49 ans et seulement 19% chez les plus jeunes.
- Des éléments tenant de la compétence comme du risque de débordements viennent expliquer ces craintes des dirigeants. Un quart des dirigeants interrogés ne se trouve par exemple pas très bon pour gérer ces négociations (24%). Pour 15% d'entre eux, c'est davantage le stress de faire face à des salariés agressifs qui les freine. Pour dépasser ou prévenir ces points de blocage, **un tiers des dirigeants indique qu'ils aimeraient être formés pour apprendre à mieux gérer ces négociations (34%)**.
  - Les dirigeants moins expérimentés apprécieraient davantage pouvoir s'améliorer grâce à une formation sur les négociations : 39% de ceux âgés de moins de 30 ans en parlent. Ces jeunes sont pourtant les moins nombreux à reconnaître des lacunes en la matière : 19% admettent ne pas être très bons pour gérer ces négociations, contre 24% chez les dirigeants plus âgés.
  - A ces différences générationnelles s'ajoutent des écarts entre les femmes et les hommes. Davantage de dirigeantes éprouvent du stress à la perspective d'une négociation avec des salariés agressifs (19% contre 10% des hommes). Elles expriment également plus d'intérêt pour une formation sur la gestion des négociations (39% contre 29%).



# WE ARE DIGITAL !

**Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.**

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.



## RENDRE LE MONDE INTELLIGIBLE POUR AGIR AUJOURD'HUI ET IMAGINER DEMAIN

**C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.**

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration - 8,9/10, et un fort taux de recommandation – 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.





## RESTONS CONNECTÉS !

[www.opinion-way.com](http://www.opinion-way.com)



### Envie d'aller plus loin ?

Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boîte mail en vous abonnant à notre

[newsletter !](#)

# “*opinion*way

15 place de la République  
75003 Paris

PARIS  
CASABLANCA  
ALGER  
VARSOVIE  
ABIDJAN

Votre contact

**Eléonore Quarré**

Directrice conseil  
Pôle opinion

Tel. +33 1 81 81 83 00

[equarre@opinion-way.com](mailto:equarre@opinion-way.com)