

## Table des matières

<b>Chapitre I.</b>	
<b>Le contrat, une convention qui gouverne toute négociation</b>	<b>7</b>
1. Qu'est-ce que le contrat ? [9]. 2. Quelles formes de contrats reconnaît explicitement le Code civil ? [15]. 3. Combien d'autres catégories de contrats ont réussi à s'imposer ? [19]. 4. Sur quelles idées repose la théorie du contrat ? [24]. 5. Comment comprendre la formation et les implications du contrat commercial ? [34].	
<b>Chapitre II.</b>	
<b>Qu'est-ce que la négociation ?</b>	<b>40</b>
1. Que fait-on de la négociation raisonnée de Harvard ? [42]. 2. Quelle raison de négocier pour des hommes et femmes marqués par leurs identités culturelles ? [48]. 3. Dans la négociation, est-ce que ce sont les résultats espérés qui conditionnent la rencontre ? [51]. 4. La négociation, une simple affaire d'enjeux et de pouvoirs ? [56]. 5. Est-ce à dire que la stratégie de chaque négociateur est imposée par celle de son partenaire ? [60]. 6. Quelles formes peut prendre la négociation ? [66].	
<b>Chapitre III.</b>	
<b>La négociation interculturelle</b>	<b>75</b>
1. Qu'est-ce que la culture ? [77]. 2. Qu'est-ce que la négociation interculturelle et quelle est son importance pour l'entreprise ? [79]. 3. Quels ajustements pour s'adapter à la spécificité culturelle ? [81]. 4. Les négociateurs disposent-ils d'outils pour faciliter la négociation interculturelle ? [84]. 5. Quelles sont les limites des ajustements à la spécificité ? [87].	
<b>Chapitre IV.</b>	
<b>Le cadre juridique de la négociation salariale</b>	<b>93</b>
1. Qu'est-ce que la négociation collective ? [95]. 2. Comment et que négociait-on avant 1982 ? [97]. 3. Quels changements dans la négociation salariale après 1982 ? [102].	

<b>Chapitre V.</b>	
<b>Les tactiques syndicales dans la négociation</b>	<b>111</b>
1. Qui est habilité à mener une négociation salariale ? [113]. 2. À quel niveau préfère-t-on négocier ? [116]. 3. Quelles tactiques observe-t-on lors de ces discussions ? [120]. 4. Du compromis au consensus, quelles marges de manœuvres ? [125]. 5. Comment l'économiste interprète les rapports entre les parties prenantes dans la négociation collective ? [128].	
<b>Chapitre VI.</b>	
<b>Portée sociétale de la négociation salariale</b>	<b>138</b>
1. Quelles implications sur les salaires ? [140]. 2. Quels impacts sur les rémunérations à travers les classifications des postes ? [142]. 3. Comment l'emploi a pu prendre une place croissante dans la négociation collective ? [144]. 4. Est-il le seul chapitre de la négociation à prendre de l'importance ? [147]. 5. Pourquoi ne doit-on jamais réduire la négociation collective à une simple procédure de discussion ? [149]. 6. Pourquoi interpréter la négociation collective selon les fonctions qu'elle remplit et comment les partenaires sociaux perçoivent-ils la négociation collective ? [153].	
<b>Diagnostic et Solutions</b>	<b>166</b>
1. Commentaire de document [166]. 2. Questions simples [168]. 3. Sujets de dissertation [171]. 4. Le QCM [174].	
<b>Index des auteurs</b>	<b>187</b>
<b>Bibliographie complémentaire</b>	<b>189</b>