

# Soutenance d'essai doctoral

**Candidat : François Grégoire**

**Grade postulé : D.Ed. (doctorat en administration de l'éducation)**

**Date : Jeudi 2 mars, 13h00 à 15h00**

**Lieu : B-253, pavillon Marie-Victorin, Université de Montréal**

La Faculté des sciences de l'éducation est fière de vous inviter à assister à la soutenance de l'essai doctoral de

**monsieur François Grégoire,**

ayant pour titre

**Le porte-parole patronal en situation de négociation  
intraorganisationnelle dans les rapports collectifs de travail d'un  
centre de services scolaire du Québec**

réalisé sous la direction de recherche de Roseline Garon et  
d'Emmanuel Poirel, et se tenant

**Le jeudi 2 mars 2023, de 13h00\* à 15h00, en la salle  
B-253 du pavillon Marie-Victorin (Université de Montréal).**

Afin de ne pas déranger le candidat durant sa présentation, nous vous demandons d'arriver au plus tard à 12h55.

Les membres du public qui ne pourraient assister en personne à la soutenance pourront aussi y assister virtuellement, sur la plateforme Zoom, à l'adresse suivante :

<https://umontreal.zoom.us/j/84312526881?pwd=aFhvODJaTWZ2VUQxKzlJTm5KeWNPQT09> (Salle : 843 1252 6881, mot de passe : 564194)

*Vous trouvez un résumé de l'essai doctoral à la page suivante.*

## Résumé

Cette recherche traite de la négociation intraorganisationnelle (négociation intra) sous l'angle du praticien, porte-parole patronal à la direction des ressources humaines dans un centre de services scolaires, lors du déroulement d'une situation de négociation collective. La négociation intra est une négociation qui se révèle lors de conflits internes pouvant survenir entre les acteurs d'une même organisation. Dans le cas présent, il s'agit d'acteurs appelés à intervenir au sujet des propositions de négociation que le porte-parole présente à ses mandants. La négociation intra est souvent méconnue et identifiée par certains auteurs comme étant la « boîte noire » de la négociation collective. La question principale au cœur de cet essai est de connaître ce que fait le porte-parole patronal de la direction des ressources humaines en situation de négociation intra d'un centre de services scolaire pour obtenir ses mandats de négociation?

Au moyen de l'approche écologique du développement humain de Bronfenbrenner (1979, 1986; Johnson, 2008), je fais appel aux systèmes mobilisés (micro, méso, exo, macro, onto et chronosystème) afin de fournir une description systémique de la situation de pratique professionnelle du porte-parole relevant de la question principale. Une recension des écrits de la négociation intra m'a permis d'en identifier les éléments principaux que j'ai regroupés, selon moi, en cinq thématiques (processus, intérêts divergents, communication, stratégie, interdépendance) qui posent les jalons du cadre d'analyse retenu pour cette recherche de type qualitatif.

C'est à l'aide d'entretiens d'explicitation (Vermersch, 1991) auquel je me suis soumis, à titre de chercheur praticien, ainsi que trois de mes homologues vivant une situation de pratique professionnelle similaire à la mienne, que les données sont obtenues. La transcription verbatim des entretiens a été analysée à l'aide de codes émergents qui ont été par la suite associés aux cinq thématiques de la recension des écrits.

Les analyses réalisées ont permis d'identifier 95 comportements clés, rassemblés en 15 actions spécifiques du porte-parole en situation de négociation intra. Ainsi, les résultats mettent en évidence, qu'en fonction de la situation de négociation intra auquel il est confronté, le porte-parole mobilise ses actions en ayant recours aux comportements clés émanant des cinq thématiques pour obtenir ses mandats de négociation. En outre, les techniques d'animation utilisées occupent une place notable. Par ailleurs, en permettant notamment aux gestionnaires en administration de l'éducation et aux praticiens en relations du travail, de situer leurs actions en fonction d'un cadre d'analyse branché sur la réalité d'un praticien, cette recherche contribue au développement de mes propres zones de développement professionnelles et à celles d'autres praticiens. Enfin, le développement d'indices permettant d'orienter la stratégie utilisée par le porte-parole en situation de négociation intra est identifié, parmi d'autres, comme étant l'une des pistes à explorer à l'avenir pour les praticiens de la gestion.