



FORMATIONS PROGRAMMES



AGENDA SOCIAL



La négociation collective d'entreprise (avec ou sans délégué syndical)

La loi Travail et les ordonnances Macron ont singulièrement élargi le champ et les règles de la négociation collective.

Avec ou sans délégué syndical, la négociation peut être un exercice périlleux pour qui n'est pas au fait des dernières évolutions législatives.

Maîtriser le séquençage d'une réunion de négociation, identifier les thèmes susceptibles de faire l'objet d'un accord, intégrer les nouvelles conditions de validité des accords sont quelques-uns des sujets qui seront évoqués au cours de cette formation à un moment où la négociation collective peut, plus que jamais, adapter voire déroger à la loi ou à la convention collective de branche.

PROGRAMME (1 JOUR)

→ Structurer la négociation

- Définir sa stratégie et ses marges de manœuvre
- Négocier, avant la négociation, un accord de moyens : informations, temps, experts

→ Les parties habilitées à la négociation d'une convention ou d'un accord collectif

- La négociation avec un Délégué Syndical
- La négociation avec un élu mandaté par une organisation syndicale
- La négociation avec le CSE
- La négociation avec un salarié mandaté par une organisation syndicale
- La négociation avec le Conseil d'entreprise: les spécificités

→ Les conditions de validité des accords

- Représentativité des organisations syndicales
- Référendum

→ La durée des accords : un enjeu de négociation

- CDD ou CDI
- Règles de remise en cause ; Dénonciation ; Révision

→ Les 3 temps de la négociation obligatoire

→ Les nouveaux accords

- Accord de performance collective et de fonctionnement (mobilité, salaires, temps de travail) : négociation et conséquences sur les salariés
- Accord de Rupture Conventionnelle Collective
- Accord sur le temps de travail et les congés

→ La nouvelle articulation : accord d'entreprise / convention collective / loi



Objectif

- Mesurer les risques et les opportunités dans le nouveau cadre légal



Réf. 133