

LE NOUVEAU CADRE JURIDIQUE DE LA NEGOCIATION D'ENTREPRISE EN PRESENCE DE DELEGUES SYNDICAUX

OBJECTIFS

- Découvrir le champ de la négociation collective dans l'entreprise pourvue de délégués syndicaux,
- Distinguer les négociations obligatoires et facultatives,
- Identifier les acteurs de la négociation et les étapes phares de son déroulement.



PUBLIC

- Dirigeants de PME, fonctions RH, DAF, comptables, managers...



PRÉREQUIS

- Aucun.



STAGIAIRES PAR SESSION

- 8 à 12 personnes



DURÉE

- 1 jour.



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques, utilisation des modèles de documents présentés et diffusés.
- Un support est remis à l'ensemble des stagiaires.



ÉVALUATION DES ACQUIS

- QCM

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction : Les thèmes ouverts à la négociation d'entreprise

La négociation obligatoire d'entreprise

- Exception au principe de la liberté de négocier,
- Entreprises assujetties,
- Thèmes de la négociation (blocs 1, 2 et 3)
- Adaptation des règles,
- Périodicité de la négociation,
- Nombre de négociations,
- Niveau de la négociation,
- Initiative de la négociation,
- Limite au pouvoir de direction,
- Issues de la négociation,
- Sanctions.

Comment élaborer l'accord collectif ?

- Parties à l'accord,
- Déroulement de la négociation,
- Conditions de validité,
- Conseil d'entreprise.

Comment mettre en application l'accord ?

- Contenu,
- Formalités,
 - Dépôt,
 - Publicité en ligne,
 - Date d'entrée en vigueur,
 - Publicité dans l'entreprise,
- Articulations avec les autres normes.

Comment faire évoluer l'accord ?

- La révision,
 - Modalités,
 - Objet,
 - Formalisme,
 - Effets.
 - Acteurs de la révision.
- La dénonciation, la mise en cause.

Quelles sont les conditions de cessation de l'accord collectif

- Echéance du terme de l'accord à durée déterminée,
- Cessation de l'accord à durée indéterminée.

L'intervenante :

Sophie MORANDINI, Juriste en droit social à l'UIMM Adour Atlantique, 15 ans d'expérience.