

DES FORMATIONS PRATIQUES ISSUES D'EXPERTS DE TERRAIN AVOCATS & ANCIENS ÉLUS, EXPERTS FINANCIERS CSE

AVOCATSVMA.FR
CONSEILLER - DÉENDRE - FORMER



PARTICIPANTS :

LE CSE, LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX

FINANCEMENT :

PAR LE BUDGET DU CSE

TYPE :

INTRA-INTER-ENTREPRISE

FORMATION 3 JOURS A LA CARTE LA NEGOCIATION COLLECTIVE

PROGRAMME GÉNÉRAL

- Négocier l'accord de mise en place et de fonctionnement du CSE
- la négociation du protocole d'accord préélectoral
- Maîtriser les règles de répartition des compétences entre accord collectif de branche, accord collectif de groupe et accord collectif d'entreprise
- Maîtriser les règles de conclusion et de négociation
- La négociation obligatoire en entreprise
- Intégrer la stratégie dans la négociation des réorganisations/restructurations

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

OBJECTIFS JURIDIQUES :

- MAÎTRISER LE CADRE LÉGAL DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE
- GÉRER LES ÉTAPES CLÉS DE LA NÉGOCIATION AVEC L'EMPLOYEUR

OBJECTIFS STRATÉGIQUES :

- IDENTIFIER LA STRATÉGIE DE L'EMPLOYEUR ET SES MARGES DE MANŒUVRE EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION COLLECTIVE
- S'APPROPRIER UNE MÉTHODE DE PRÉPARATION ET DE CONDUITE DES NÉGOCIATIONS D'ENTREPRISE

MISE EN SITUATION :

- TRAVAIL SUR LES ACCORDS DE L'ENTREPRISE ET LES DOSSIERS RÉELS OU DE CAS ISSUS DE LA JURISPRUDENCE

CONSEILLER - DÉENDRE - FORMER

LES AVOCATSVMA,FR
CONSEILLER, DÉFENDRE, FORMER

☎ 02.32.40.48.01 @ CONTACT@AVOCATSVMA.FR

CABINET DE PARIS
2, RUE DE POISSY
75005 PARIS

CABINET DE NORMANDIE
13BIS, RUE AU COQ
27401 LOUVIERS

Négocier l'accord de mise en place et de fonctionnement du CSE

La constitution du CSE et les établissements distincts :

- L'accord d'entreprise distinct ou la décision unilatérale de l'employeur
- Les contestations éventuelles

Les critères d'établissements distincts au sens du CSE

La répartition des sièges entre les différents établissements et les différents collèges pour la mise en place du CSE central d'entreprise

Accord sur les représentants de proximité :

- Pour quelles situations ?
- Avantages et points de vigilance

Les autres accords sur le fonctionnement du CSE

La négociation du protocole d'accord préélectoral

L'invitation à négocier :

- Quels syndicats sont invités ?
- Qui peut négocier et signer le PAP ? Composition de la délégation syndicale
- Conditions d'adoption, durée de validité et publicité du protocole préélectoral

Le contenu du protocole d'accord préélectoral :

Le nombre de représentants et nombre de collègues :

- Ce que prévoit la loi ; les titulaires et les suppléants ;
- Le nombre des collègues : les possibilités de déroger
- La possibilité de modifier le nombre de sièges ou d'heures de délégation dans le PAP

L'exigence de la représentation équilibrée Hommes/Femmes

Conséquences de l'échec de la négociation du PAP ?

Portée dans le temps de l'accord ?

LES AVOCATSVMA.FR
CONSEILLER, DÉFENDRE, FORMER

Programme détaillé j2

Maîtriser les règles de répartition des compétences entre accord collectif de branche, accord collectif de groupe et accord collectif d'entreprises

- L'accord de branche
- L'accord de Groupe
- L'accord d'entreprise
- La nouvelle structure du Code du travail :
- L'ordre public
- La négociation
- Les mesures supplétives

Maîtriser les règles de conclusion et de négociation des accords d'entreprise

- Le principe de loyauté devant guider les négociations
- Distinguer le protocole d'accord préélectoral et les autres accords
- Conditions de validité des accords collectifs (accord majoritaire/accord minoritaire)
- Cas particulier du référendum
- Contestation judiciaire des accords : qu'est-il encore possible ? (délais, présomption de
- validité des accords, modulation des effets juridiques par le juge)

Déroulement journée 2

Matinée

- 9h00 Accueil des participants et présentation
- 9h30-12h30: présentation de la formation et questions/réponses

Pause repas

- 12h30 - 14h00

Après midi

- 14h00 - 16h30: suite de la présentation.

LES AVOCATSVMA.FR
CONSEILLER, DÉFENDRE, FORMER

La négociation obligatoire en entreprise

- Entreprises assujetties
- Périodicité de la négociation obligatoire
- Salaires, temps de travail et partage de la valeur ajoutée
- Égalité professionnelle et qualité de vie au travail
- Gestion des emplois et des parcours professionnels
- Quid de l'issue de la négociation ?
- Comment préparer et conduire ces négociations avec l'employeur ?

Intégrer la stratégie dans la négociation des réorganisations/restructurations

- Nouveaux accords de performance collective
- Accord de ruptures conventionnelles collectives
- Négocier les restructurations de l'entreprise
- Négocier les plans de départs volontaires et les plans de sauvegarde de l'emploi
- Les experts

Déroulement journée 3

Matinée

- 9h00 Accueil des participants et présentation
- 9h30-12h30: présentation de la formation et questions/réponses

Pause repas

- 12h30 - 14h00

Après midi

- 14h00 - 16h30: débriefing

*LES AVOCATSVMA.FR PEUVENT VOUS ACCUEILLIR À PARIS
ET EN NORMANDIE ET SE DÉPLACE PARTOUT EN FRANCE*



02.32.40.48.01



CONTACT@AVOCATSVMA.FR

CABINET DE PARIS
2, RUE DE POISSY
75005 PARIS

CABINET DE NORMANDIE
13BIS, RUE AU COQ
27401 LOUVIERS