

# Négociation collective d'entreprise : droit et pratiques (2 jours)

Essentiel après la réforme du droit du travail

Nous choisissons ensemble le thème qui sera le fil rouge de votre stage.

La pratique de la négociation comme ses règles ont évolué. Nouveaux thèmes, nouvelles dérogations mais pas seulement. Les conditions de validité des accords évoluent aussi et, avec l'inversion de la hiérarchie des normes, la négociation d'entreprise est encore plus ouverte. À la fois de nouveaux thèmes de négociation apparaissent et les accords conclus en entreprise peuvent prendre le pas sur les accords de branche voire sur les contrats de travail des salariés. Bref, il faut être aguerri. Soyez prêts !



2 jours



Expert relations sociales  
Possibilité de session intra toute l'année



2700 € nets  
quel que soit le nombre de participants



400 € de remise pour les abonnés ALINÉA



## Objectifs

- Maîtriser l'environnement juridique de la négociation
- Savoir préparer, conduire une négociation
- S'exercer pour la pratique de la négociation

### Place de la négociation collective d'entreprise

Un droit conventionnel encouragé pour adapter les règles à l'entreprise. Articulation avec les autres niveaux de négociation et avec la loi. Articulation avec les contrats de travail individuels : les nouveaux « accords de performance collective » issus de la réforme Macron. L'émergence et la reconnaissance des accords conclus au niveau du groupe. Conditions de validité des accords et modalités d'application.

### Acteurs et thèmes de la négociation d'entreprise

Direction et délégation en charge de négocier.  
Les thèmes de négociation obligatoire : salaires, durée du travail, prévoyance, épargne salariale, GPEC...  
Les invitations à négocier : mise en place du CSE, PSE...  
Enjeux des thèmes dérogatoires à la loi, des thèmes où les dispositions de branche sont supplétives.

### Déroulement de la négociation d'entreprise (à partir d'un cas pratique)

Comment déclencher des négociations ?  
Opportunité de négocier un accord de méthode avant de négocier « le fond ».  
Mettre au point sa méthode de négociation, bâtir sa stratégie.  
Réagir au fil de la négociation, arguments et contrepropositions.  
L'issue des négociations : accord ou échec, formalisme et mise en œuvre des engagements.  
L'articulation entre négociation et consultation du CSE (ou du CE et du CHSCT).

### Les accords et leur évolution

Formes de l'accord et formalités à respecter.  
La révision d'un accord : qui ? quand ? Comment ?  
Mise en cause d'un accord ou dénonciation : procédure et sort des avantages.