

# NÉGOCIATION COLLECTIVE D'ENTREPRISE : DROIT ET PRATIQUE

## OBJECTIFS

**Maîtriser l'environnement juridique de la négociation**

**Savoir préparer ses arguments**

**Conduire la négociation en pratique**

La pratique de la négociation comme ses règles ont évolué. Nouveaux thèmes, nouvelles dérogations mais pas seulement. Avec l'inversion de la hiérarchie des normes, la négociation d'entreprise est encore plus ouverte et sensible. 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 !

ESSENTIEL  
DEPUIS  
LA RÉFORME  
DU DROIT  
DU TRAVAIL

### 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 ».

L'émergence et la reconnaissance des accords conclus au niveau du groupe.

Conditions de validité des accords et modalités.

### ACTEURS ET THÈMES DE LA NÉGOCIATION

Direction et délégations en charge de négocier.

Les thèmes de négociation obligatoire : salaires, durée du travail, prévoyance, épargne salariale, GPEC/GEPP...

Les invitations à négocier : mise en place du CSE, PSE, RCC, APC...

Enjeux des thèmes dérogatoires à la loi, des thèmes où les dispositions de branche sont supplétives.

### DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

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 oeuvre des engagements.

L'articulation entre négociation et consultation du CSE.

### 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.

**DURÉE**  
1 JOUR

**TARIFS**  
1500 € NETS

**QUEL QUE SOIT LE NOMBRE DE PARTICIPANTS**

**200 € DE REMISE POUR LES ABONNÉS ALINÉA**