

Formation 5

LA NEGOCIATION ET LE DEVENIR DES ACCORDS COLLECTIFS

La négociation collective prend une place grandissante dans les sources encadrant les relations de travail. Autant d'opportunités mais aussi de risques à bien mesurer.

Objectif de cette formation

- ▶ Comprendre l'articulation des différents textes, accords, pratiques.
- ▶ Appréhender les règles de négociation et la façon dont se mettent en place les accords collectifs.
- ▶ Sensibiliser sur les structurantes modifications : de la Loi de Sécurisation de l'Emploi jusqu'au Ordonnances de septembre 2017 en passant par la loi travail.
- ▶ Identifier les modalités de dénonciation, révision et de mise en cause des accords collectifs.

Programme de la formation

- ▶ Les sources régissant les relations de travail :
 1. Le code du travail.
 2. Le droit conventionnel en France.

- ▶ Les dernières lois ont accru le rôle de la négociation d'entreprise :
 1. De l'uniformisation des règles par la loi à une négociation au niveau de l'entreprise.
 2. De nouveaux champs de négociation : PSE, performance collective ...
 3. Les négociations obligatoires ou facultatives.
 4. Un expert-comptable mandaté par le CSE pour assister les Organisations Syndicales dans la négociation.

- ▶ Les règles de la négociation collective :
 1. Règles de forme et contentieux.
 2. Le Délégué Syndical : partenaire privilégié de la négociation en entreprise.
 3. Négociation obligatoire et facultative.
 4. La procédure de la négociation.

- ▶ La procédure de la négociation.
 1. Validité.
 2. Dénonciation.
 3. Révision.
 4. Mise en cause.

Vos interlocuteurs

DAPHNE LECOINTRE

06 38 45 55 12

daphne.lecointre@pnlconseil.fr

JULIEN PICARD

07 81 81 06 29

julien.picard@pnlconseil.fr