



Règles de négociation des accords d'entreprise

Objectifs

- La loi du 17 Août 2015 avait déjà modifié un certain nombre de règles relatives à la négociation des accords d'entreprise.
- La loi travail du 8 Août 2016 avait pour objectif de donner plus de poids à la négociation collective et de favoriser une culture du dialogue et de la négociation dans les entreprises.
- Les ordonnances dites Macron de septembre 2017 vont encore plus loin. Elles élargissent et facilitent la négociation des accords d'entreprise, notamment dans les entreprises dépourvues de délégués syndicaux. Ainsi, toutes les structures y compris les plus petites peuvent désormais signer un accord d'entreprise. Des accords peuvent être signés avec des élus, mandatés ou non par des organisations syndicales, ou avec des salariés mandatés. Les thèmes de négociation sont très larges.
- Par ailleurs, la négociation annuelle obligatoire (NAO) est assouplie : Quelles sont les entreprises concernées ? comment signer un accord pour aménager la périodicité, les thèmes à aborder...quelles règles restent impératives ?
- L'objectif de cette formation est de présenter l'ensemble des règles relatives à la négociation d'entreprise de façon à pouvoir engager, dans les meilleures conditions possibles, des négociations pour adapter la réglementation aux réalités de la vie de l'entreprise ou répondre aux obligations liées à la NAO.

Programme

- **Qu'est-ce que la négociation ?**
 - La négociation : une obligation et une opportunité.
- **Quelles sont les parties à la négociation ?**
 - Du côté employeur : la notion d'employeur dans une association.
 - Du côté salarial : la priorité syndicale :
 - La notion de représentativité syndicale, le délégué syndical.
 - L'association non dotée d'un DS, avec qui négocier ?
- **Le cadre géographique de la négociation.**
 - Entreprise, établissement, groupe ou groupement.
- **L'articulation des textes entre eux.**
 - Les accords par rapport à la loi.
 - Les accords entre eux : articulation entre accord interprofessionnel, accord de branche, accord d'entreprise, accord d'établissement.
- **La NAO remaniée depuis le 1er Janvier 2018.**
 - La périodicité de la NAO.
 - Les thèmes à aborder.
 - La place de la négociation et les règles supplétives : quelle marge de manœuvre ?
- **Modalités de conclusion d'un accord d'entreprise.**
 - Le déroulement de la négociation : réunion préparatoire, loyauté de négociation, crédit d'heures, indemnisation des participants.
 - Conclusion de l'accord : conditions de validité, publicité, entrée en vigueur de l'accord.
- **L'agrément de l'accord collectif.**
 - Nature juridique de l'agrément.
 - Procédure et opposabilité
 - L'agrément est-il encore d'actualité : des modifications depuis le 01/01/2018
- **L'exécution de l'accord.**
 - Le champ d'application de l'accord.
 - Le suivi de l'accord.

Durée :
1 jour – 6 heures

Public :
Directeurs, gestionnaires,
responsables RH

Prérequis : Aucun

Groupe : 12 personnes maximum

Méthodes pédagogiques :

- Exposés
 - Support de vidéo projection et/ou liens remis
- A l'issue de la formation, il sera procédé à une évaluation de la formation

⚠ Ce document n'est pas contractuel !

En fonction des besoins des participants, le formateur adaptera le déroulé et le contenu de la formation.



Programme (suite)

- **La durée de l'accord : un principe inversé depuis le 10/08/2016.**
 - La durée d'application de l'accord : à durée déterminée ou à durée indéterminée.
 - Dénonciation / révision de l'accord.
 - Mise en cause de l'accord par la restructuration de l'association.

- **Focus rapide sur certaines négociations actuellement obligatoires.**
 - Les salaires.
 - La prévention des risques professionnels.
 - L'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes.