

La négociation obligatoire

Cadre légal et nouveaux enjeux

OBJECTIFS

- > Respecter les obligations de l'employeur en matière de négociation obligatoire
- > Intégrer les règles relatives à la représentativité syndicale
- > Se préparer aux différents thèmes de négociation obligatoires et facultatifs
- > Anticiper les "incidents de parcours"

PUBLIC

- > Chef d'entreprise ou directeur d'établissement
- > Directeur ou responsable des ressources humaines
- > Juriste d'entreprise

INTERVENANTES

- Isabelle AYACHE-REVAH, Avocat Associé, spécialiste des négociations sociales et des restructurations d'entreprise. Cabinet RAPHAËL
- Isabelle SCHUCKE-NIEL, Avocat spécialisé en droit social et en droit pénal du travail. Cabinet SCHUCKE-NIEL

| DURÉE | TARIF | CODE |
|---------------|----------|--------|
| 1 jour | 810 € HT | 60 583 |
| SESSIONS 2010 | DATES | |

| | |
|------------|--------------|
| Paris | 24 septembre |
| 19 février | 22 novembre |
| 12 avril | 14 décembre |
| 8 juin | |

PROGRAMME

1 JOUR

1 / Cadre juridique de la représentativité syndicale

Le niveau de négociation : groupe, entreprise, ...
Les critères de représentativité syndicale
Leurs incidences stratégiques et pratiques
Les stratégies d'alliance syndicale à anticiper

2 / La méthode de négociation

Les règles encadrant l'accord de méthode
Les parties à la négociation
Le périmètre de la négociation
Le contenu à prévoir
Les dispositions à prévoir en cas d'échec

3 / La négociation annuelle sur les salaires

Les informations à communiquer aux syndicats
La définition de la notion de salaire effectif
La modification des structures de rémunération
La portée de l'accord sur les salaires

4 / La négociation sur la durée du travail

L'obligation de négocier sur la durée du travail : conditions et fréquence
Les solutions en matière de temps partiel
La possibilité de révision des accords signés

5 / L'égalité salariale entre hommes et femmes

Le rapport sur l'égalité H/F au CE
Le diagnostic des inégalités
La négociation du rattrapage avant le 31/12/2010

6 / Les négociations relatives à la GPEC et aux seniors

L'obligation de négocier sur la GPEC
L'examen de l'évolution des emplois et des compétences
L'étendue et la portée de cette obligation de négocier
L'impact sur un projet de licenciement économique
L'emploi et la formation des seniors

7 / Les autres thèmes de négociation obligatoire

La négociation sur l'épargne salariale et la prévoyance
La réduction du temps de travail
La formation professionnelle

8 / La stratégie de négociation

L'"audit syndical" : représentativité, logiques d'action, niveau de concertation
Le choix et l'ordre des sujets de négociation
Les différentes phases de la négociation
La technique du préaccord
Le respect du rôle des représentants du personnel (CCE, CE, CHSCT)

9 / Gérer la fin de la négociation obligatoire

L'échec des négociations et le constat de désaccord
Les incidences des ultimes propositions de la direction
L'accord collectif d'entreprise