

FICHE PROGRAMME DÉTAILLÉE

LA MISE EN PLACE D'UN ACCORD D'ENTREPRISE : Le cadre légal et les enjeux



DATE ET DURÉE DE LA FORMATION :

A DÉFINIR
1 journée

LIEU DE LA FORMATION :

Bâtiment Lizine SAVANNA
Centre d'affaires
14, rue Jules Thirel – ST PAUL

ACCESSIBILITÉ AUX PSH :

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et la salle de formation est adaptée aux PMR.

Pour plus d'information, merci de contacter Mme Gladys TCHOUTA au 06 93 40 27 33 ou par mail formation.antoine@avocat.reunion.fr

NOUS CONTACTER :

☎ : 02 62 21 46 00

✉ :

formation.antoine@avocat.reunion.fr

OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, le participant est capable :

- Maîtriser les enjeux des négociations collectives
- Comprendre les comportements des différents acteurs
- Élaborer une stratégie de négociation adaptée à son entreprise
- Appréhender les techniques de rédaction d'un accord collectif et les écueils à éviter



PROGRAMME DÉTAILLÉ :

8h45 : ACCUEIL DES PARTICIPANTS AUTOUR D'UN CAFÉ

9h00 : Démarrage de la formation :

- LA PLACE DE L'ACCORD D'ENTREPRISE DANS LA HIÉRARCHIE DES NORMES ET LE CADRE LEGAL
 - Qu'est-ce qu'un accord d'entreprise et comment il se distingue des autres accords collectifs (accord de branche, conventions collectives)
 - Le cadre légal : Examen des articles pertinents du Code du travail
- LES ACCORDS D'ENTREPRISE : TYPOLOGIES ET OBLIGATION DE NEGOCIATION
 - Les différents types d'accords : Accord sur la durée du travail, égalité professionnelle, intéressement, télétravail, qualité de vie au travail (QVT)
 - Accords majoritaires (Loi Rebsamen, ordonnances Macron)
 - Rôle de la DIRECCTE et procédures de dépôt des accords
 - Les obligations de négociation : Quels sont les domaines où la négociation est obligatoire ? (temps de travail, santé et sécurité, égalité hommes-femmes, etc.)
- LES ACTEURS DE LA NEGOCIATION
 - Entreprise de plus de 50 salariés sans DS
 - Entreprise de moins de 50 salariés
- LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA NÉGOCIATION
 - Préparation de la négociation
 - Conduite de la négociation
 - Rédaction de l'accord
 - Contestation de l'accord
 - Révision et dénonciation



16h30 : Questions/réponses

16h50 : Remplissage de la fiche d'appréciation

17h00 : Fin de la formation

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Formation en présentiel et possibilité en distanciel sur demande

- ❖ Remise d'un support pédagogique à chaque participant
- ❖ Feuille d'émargement
- ❖ Formation animée par Maître Alain ANTOINE, avocat spécialiste en droit du travail et de la protection sociale
- ❖ Remise d'une attestation de fin de formation

