


## Formation à la Négociation Collective d'Entreprise (NCE) & Formation au Comité Social et Économique (CSE)



**Durée** 3 jours

**Public concerné** Responsables RH, dirigeants de PME, représentants du personnel, délégués syndicaux.

**Modalité et délais d'accès** : Pré-inscription par e-mail et/ou téléphone. La formation débute après validation du dossier administratif et mise en place du planning.

**Prérequis** : aucun.

**Nombre de participants** : maximum 12 personnes par groupe ou individuel.

**Lieu de formation** Paris, Régions et DOM.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

**Tarifs :**

1500 à 9000 TTC la journée en entreprise.

de 300 à 500 TTC par stagiaire en inter-entreprises

(Adaptables et négociables pour prendre en compte les spécificités)

### ◆ Aborder la négociation de manière pragmatique

Discuter pour parvenir à un accord commercial, économique et social. Engager des pourparlers avec la partie « adverse » lors d'un conflit ou tout simplement l'éviter. Voici une simple définition du vendeur négociateur qui s'adapte parfaitement au monde du travail.

Pour être efficace face à des acteurs reconnus, nous porterons une attention particulière au maniement des textes, pour être reconnus de tous et aboutir à des accords gagnant-gagnant, il est indispensable que les acteurs du dialogue social maîtrisent parfaitement l'environnement législatif de la négociation en entreprise, en groupe ou en branche. D'autant plus que ce statut a été bouleversé par l'apparition des Comités Économiques et Sociaux (CSE), qui remplacent désormais les anciennes Instances Représentatives du Personnel (IRP), CE, DP et le CHSCT.

qui doivent être traités, les calendriers à respecter par les entreprises selon leur nombre de salariés et l'éventuelle mise en cause d'une convention ou d'un accord. Nous examinerons également les négociations qui ponctuent la vie de l'entreprise et de ses employés : pré-embauche, prévoyance, sauvegarde de l'emploi et même ruptures conventionnelles collectives...

En nous portant une attention particulière aux conditions de validation, de renouvellement voire de dénonciation des accords. Qui fait quoi et comment ? Quelles conditions doivent-elles être réunies pour qu'un accord soit mis en œuvre ? Peut-il être dénoncé ? Quelle stratégie mettre en œuvre ? Faut-il agir seul ou avec d'autres ?

### ◆ Déjouer les pièges ou irrégularités

Le cabinet JPC Conseil vous livrera toutes les clés des nouvelles règles de négociation. Dans le cadre d'une formation interactive, vous redécouvrirez plus précisément les différents acteurs des négociations en entreprise, la hiérarchie et l'articulation entre les différents niveaux d'accords, et surtout les cas où l'on peut tirer la signature d'un engagement commun.

Durant tout le stage, dispensé par des professionnels ayant pratiqué la négociation sous diverses formes et à tous les niveaux, nous nous attacherons à rester proches de vos besoins et à adapter notre transmission à votre environnement. C'est en cela que notre formation se distingue des modules généralistes et essentiellement théoriques habituellement dispensés.

Nous aborderons la problématique des négociations obligatoires : les thèmes

**Méthode pédagogique :** exposé de contenus, échanges avec les stagiaires à partir des thèmes, études de cas et/ou analyse de situation.

**Compléments :** idéalement, il est souhaitable de comprendre les changements ayant eu lieu depuis 2015 jusqu'à ce jour. Cette partie se réalise sur 6 journées séquencées en sessions de 2 ou 3 jours pour faciliter l'appropriation.

Il est ensuite souhaitable de poursuivre le cursus par le biais d'un approfondissement spécifique au contexte (maîtriser les négociations obligatoires ou facultatives en sachant quel est son rôle et y donner du sens.) Cette partie s'adapte aux spécificités organisationnelles qui varient d'une entreprise à l'autre en différentes sessions d'une à plusieurs journées.

# Programme

## JOUR 1

### Introduction

Rapports entre accords d'entreprise ou d'établissement et accords de branche - Rapports entre les accords de groupe, d'entreprise et d'établissement - Convention et accords de groupe Rapport entre accords collectifs et contrat de travail.

### Les acteurs de la négociation

### Les modalités de la négociation

## JOUR 2

### La variété des négociations : contenus et périodicité

#### Les négociations obligatoires

Négociations annuelles ; Négociations triennales

#### Les négociations ponctuelles

Accord portant sur les ruptures conventionnelles collectives. Accord dit de « compétitivité ». Accord relatif au Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE). Possibilités de négociations facultatives en entreprise. Le cas particulier des accords portant sur les dividendes du travail (participation, intéressement, épargne salariale), la prévoyance.

## JOUR 3

### La validité des accords collectifs

Contenu et durée des accords Collectifs - Conditions de majorité en fonction des signataires

### Les effets de l'accord

La force obligatoire d'un accord d'entreprise - Sécurisation des accords collectifs - La préparation de la négociation

### Accompagnement des Stagiaires

### Évaluation Synthèse et Clôture du Stage



### ◆ Objectifs :

Connaître le cadre juridique de la négociation collective d'entreprise et du Comité Social et Économique (CSE).

Définir les conditions de mise en place d'un accord collectif et l'objet de la négociation et connaître les conditions de fonctionnement du CSE et les moyens de les optimiser.

Respecter les conditions de forme et de fond de l'accord pour garantir la validité et l'acceptabilité de l'accord et veiller de manière argumentée à la défense des intérêts collectifs et individuels des salariés.



20, rue des Lyanes  
75020 Paris  
Tél. : 06 60 62 75 33  
[contact@jpc-conseil.com](mailto:contact@jpc-conseil.com)

Version octobre 2021

Indicateurs de résultats  
sur les 6 derniers mois :

- 97 % de stagiaires « Satisfait »

[www.toutledialoguesocial.fr](http://www.toutledialoguesocial.fr)  
[www.jpc-conseil.com](http://www.jpc-conseil.com)

