

Formation en droit social

LA REPRESENTATIVITE SYNDICALE : Enjeux juridiques & préconisations

LYON : le 13 octobre 2009 (8h30 -13h)
MARSEILLE : le 30 octobre 2009 (8h30 - 13h)

Intervenants :

Camille ROUSSET, Avocat Associé, Cabinet DELSOL & Associés

Audrey BABORIER, Avocat, Cabinet DELSOL & Associés

Objectifs :

- ↪ Maîtriser le cadre légal de la négociation sociale
- ↪ Identifier l'impact de la négociation de branche sur l'entreprise
- ↪ Comprendre les nouvelles stratégies d'acteurs induites par les réformes réglementaires
- ↪ Construire une stratégie de négociation adaptée à son entreprise
- ↪ Savoir conduire une négociation

Public :

- ↪ Directeurs des Ressources Humaines, Responsables des relations sociales, Directeurs Généraux, Directeurs de site ou d'établissement

I. Bien situer les enjeux de la négociation sociale en entreprise

- Négocier sur quoi ? Pourquoi ?
- La place de la négociation dans la gouvernance d'entreprise
- Les tendances et les évolutions de la négociation en France

II. Comprendre la réforme des règles de représentativité : impacts stratégiques et pratiques sur les négociations

- Le rôle confié à la branche professionnelle
- Les règles de signature par les délégués syndicaux
- Les conditions requises pour négocier avec le CE, les DP ou un salarié mandaté
- Les cas de recours au référendum
- L'impact de la loi sur les différents types de négociation (NAO, RTT, ...)
- L'impact de la loi sur la révision des accords

III. Savoir analyser les stratégies syndicales

- Situer les acteurs et leur stratégie. Comprendre leurs contraintes. Apprécier les nouveaux contours de la représentativité et de la légitimité syndicale
- Evaluer les nouveaux enjeux des élections professionnelles.
- Construire la cartographie des acteurs de son entreprise

IV. Préparer la négociation

- Evaluer les contraintes des parties prenantes de la négociation. Délimiter les espaces de codécision.
- Elaborer les scénarii possibles et choisir un mode de négociation adapté
- Quel calendrier de négociation ?

V. Conduire la négociation et finaliser les accords

VI. Assurer le suivi de la négociation