

NEGOCIER ET REUSSIR LE P.A.P.

Réf. Défis CE –N11

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE DE LA FORMATION : 1 JOUR

L'objectif de cette formation est de mesurer et définir les accords à négocier avant la mise en place du CSE afin d'en améliorer ses conditions futures. Les décrets d'application instaurent des conditions retreintes, la négociation avant et pendant le protocole d'accord préélectoral, vous permet de les élargir.

1. LE C.S.E. : CE QUE LA LOI PROPOSE (ORDONNANCES N° 2017-1386 DU 22/09/17)

- Présentation des ordonnances et derniers décrets parus
- Nombre de titulaires / heures de délégation
- Périodicité et contenu des réunions
- Les commissions
- Etablissement distincts
- Les nouvelles instances : Représentants de proximité, le conseil d'entreprise
- Gestion des budgets : qu'est ce qui change (fongibilité des budgets) ?
- Consultations thématiques obligatoires et supplétives
- Les experts : champs d'intervention, modalités et financement.
- Formation économique et S.S.C.T. des membres
- Rôle des délégués syndicaux

2. AVANT LES ELECTIONS

- Règle de prorogation des mandats
- La négociation des accords d'entreprise ou d'usage
- Préparation des élections : les grandes étapes
- Calendrier prévisionnel : respect des délais
- Information des salariés et invitations des organisations syndicales

3. LE PROTOCOLE D'ACCORD PREELECTORAL

- Qui peut négocier et signer ?
- Quels moyens d'actions des délégués syndicaux ?
- Que contient le P.A.P. ?
- Liste électorale : parité, nombre et répartition des sièges.

4. NEGOCIATION DES ACCORDS D'ENTREPRISE, DU P.A.P.

- Identifier les besoins en fonction de sa structure
- Lister les points de négociation

- Améliorer les conditions de fonctionnement du C.S.E.
- La mise en place (facultative) des représentants de proximités
- Techniques de négociation