

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE : 2 JOURS

OBJECTIFS :

Depuis la mise en place du C.S.E. : **rien n'est acquis**, même après le P.A.P. !

La loi étant supplétive, quels sont vos moyens d'actions ?

Ce séminaire vous donnera les outils vous permettant de négocier dans le fond et dans la forme.

1- DISTINGUER NEGOCIATION ET CONSULTATION : LES PIEGES A EVITER

- Le rôle des D.S.
- Le rôle consultatif du C.S.E.

2- LES REUNIONS DU C.S.E. : LES REGLES

- Leur périodicité
- Les réunions préparatoires
- L'ordre du jour et la convocation
- Les participants
- La confidentialité
- Le quorum
- Les votes
- Le procès-verbal

3- L'IMPORTANCE DU ROLE ECONOMIQUE

- Rappel des textes applicables issus du nouveau code du travail
- La B.D.E.S.
- Les informations-consultations annuelles : le processus de consultation, les consultations ponctuelles
- Le droit d'alerte économique du C.S.E.
- Exemples d'avis consultatifs

4- LA CONCLUSION D'UN ACCORD D'ENTREPRISE AVEC LE C.S.E.

- Les nouveaux accords d'entreprise « MACRON »
- Rappel des règles de validité de ces nouveaux accords en l'absence de D.S.
- Les conséquences de ces nouveaux accords sur les salariés concernés
- Qu'est-ce qu'un « accord de méthode » ?
- Référendum ?

5- JEUX DE ROLE ET CAS PRATIQUES

- Négocier une contrepartie lorsqu'elle n'est pas obligatoire
- Dénoncer un usage dans l'entreprise
- Que faire si la direction souhaite faire signer des avenants à tout le personnel ?
- Négocier une prime pour une catégorie de personnel

6- SYNTHESE COLLECTIVE

- Quelle méthode de travail adopter ?
- Le calendrier de négociation
- Les documents à produire après chaque réunion de négociation
- La finalisation de l'accord
- Les pièges à éviter