

# DIALOGUE SOCIAL AVEC LES INSTANCES REPRÉSENTATIVES DU PERSONNEL (IRP)

2 jours

## ASPECTS JURIDIQUES DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE AVEC LES SYNDICATS ET DE LA CONDUITE DES RÉUNIONS DE CSE

### PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

#### MIEUX IDENTIFIER L'INTERLOCUTEUR SYNDICAL

- › État des lieux du mouvement syndical en France
- › La représentativité : focus sur les critères de représentativité

#### Quiz sur la représentativité et les critères

- › L'audience électorale : une exigence légale

#### Cas pratique sur la détermination de l'audience électorale syndicale

- › Syndicat, délégué syndical (DS), section syndicale et représentant section syndicale (RSS)
  - constituer une section syndicale et en désigner un Représentant (RSS)
  - appliquer les règles de désignation du DS

#### Cas pratique sur la mesure de l'audience des candidats

- missions et moyens de l'interlocuteur syndical

#### LES INSTANCES ÉLUES : MISE EN PLACE, PRÉROGATIVES, FONCTIONNEMENT, MOYENS ET LIMITES D'ACTION

- › Le Comité Social et Économique (CSE)
- › La Commission Santé Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT)
- › Le Conseil d'entreprise

#### Quiz sur les instances élues et leurs moyens

#### NOUVEAU CADRE JURIDIQUE DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

- › Niveaux de négociation et articulation : interprofessionnel, branche, groupe, Unité Économique et Sociale (UES), entreprise et établissement
  - articulation entre la loi et les accords d'entreprise
  - articulation entre accords de branche et accords d'entreprise : une redéfinition en trois blocs

#### Atelier sur la pyramide des normes et la place de la négociation collective

- › Quelle articulation entre négociation et consultation, négociation et usage ?

#### Cas pratique fil rouge : contenu de la négociation d'entreprise

- › Négocier un accord collectif avec les bons interlocuteurs
  - accord majoritaire : plan A (seuil de 50% pour la signature), plan B (validation par référendum)
  - est-il possible de s'opposer à un accord après les ordonnances Macron ?
  - négociation dans les entreprises dépourvues de présence syndicale

#### Cas pratique fil rouge : modalités de signature et de dépôt de l'accord d'entreprise

- › Mettre en place la négociation et rédiger l'accord d'entreprise
  - déroulement de la négociation d'un accord d'entreprise
  - contenu d'un accord d'entreprise

#### Analyser un accord d'entreprise

- › Réviser et dénoncer un accord collectif : modalités pratiques et effets juridiques
- › Procéder aux négociations spécifiques
  - les négociations obligatoires et leur périodicité : impacts des ordonnances Macron
  - protocoles préélectoraux : modalités particulières de négociation
  - accords soumis à pénalités ou à agrément : négociation sur les salaires, égalité homme/femme, pénibilité, emploi des travailleurs handicapés

#### Quiz sur les aspects juridiques de la négociation collective

#### CONDUIRE UNE RÉUNION AVEC LE CSE

- › Phase de préparation : intégrer la BDESE (base de données économiques, sociales et environnementales) et élaborer l'ordre du jour

#### Cas pratique fil rouge : préparation d'un ordre du jour - intégrer la méthodologie

- › Double rôle du président : représenter l'employeur et présider une réunion
- › Les consultations du CSE et les expertises : nouveaux délais

#### Quiz sur l'information et la consultation du CSE

- › Délit d'entrave et autres sanctions : comment les éviter ?

#### Cas pratique fil rouge : déroulement d'une réunion de CSE

#### DROIT D'ALERTE ET DE RETRAIT ET DROIT DE GRÈVE : CADRE LÉGAL, JURISPRUDENTIEL ET SOCIAL

- › Droit d'alerte et de retrait
- › Droit de grève

#### Quiz sur la gestion des conflits

#### OBJECTIFS

- Identifier le rôle et les limites d'action de chaque partenaire social (Syndicats, CSE, Commissions).
- Appliquer les règles juridiques de la négociation : rédiger, signer, dénoncer ou réviser un accord.
- Mettre en place les différentes réunions avec les représentants du personnel (Syndicats, CSE).

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation opérationnelle présentant les aspects juridiques de la négociation collective et de la conduite des réunions de CSE
- Des QCM et exercices de validation des acquis et des pratiques tout au long de la formation
- La possibilité pour les participants de travailler sur leurs propres documents

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs des services RH/personnel, responsables des relations sociales, responsables d'entreprise ou d'établissement et assistants de direction  
 Il est recommandé d'avoir suivi la formation "Représentants du personnel" proposée par GERESO ou de connaître les fondamentaux des IRP

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

#### TARIFS

1 665 € HT - Réf : DTW-NEGO

Validité : 30 juin 2025

#### PROCHAINES SESSIONS

**Formation à distance :**  
 les 17 et 18 mars 2025  
 les 18 et 19 septembre 2025

**Paris Montparnasse :**  
 les 25 et 26 novembre 2024  
 les 19 et 20 mai 2025  
 les 24 et 25 novembre 2025

