

# 14 LA NÉGOCIATION OBLIGATOIRE DANS L'ENTREPRISE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

*Quelles sont les négociations obligatoires ? A quel niveau faut-il négocier ?*

*Quel est l'intérêt d'un accord sur la négociation ? Comment bien se préparer à la négociation ? Comment bien la mener ?*

## Objectifs

Identifier les négociations obligatoires dans l'entreprise

Comprendre les changements et les enjeux issus des réformes (thèmes, calendrier, notamment)

Maîtriser les étapes et les informations à communiquer

Connaître les risques et les sanctions pour éviter les principaux écueils

Disposer des outils nécessaires et optimiser vos pratiques

## Thèmes / programme

### LE CONTEXTE DES NÉGOCIATIONS

- L'articulation des normes conventionnelles
- Les unités de négociation (groupe, UES, entreprise, établissements)
- Les trois blocs de négociation :
  - Les salaires, le temps de travail et le partage de la valeur ajoutée dans l'entreprise
  - L'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes
  - La gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP)

### LE CADRE JURIDIQUE DES NÉGOCIATIONS OBLIGATOIRES

- Les conditions pour être soumis aux négociations obligatoires
- Les règles d'ordre public relatives à la périodicité maximale de la négociation obligatoire
- L'adaptation conventionnelle de la négociation obligatoire et de ses enjeux
- Les dispositions supplétives sur les négociations annuelles obligatoires

### LE DÉROULEMENT DES NÉGOCIATIONS OBLIGATOIRES

- Les parties à la négociation
- Les règles essentielles de la négociation
- L'organisation des réunions, les destinataires de la convocation, les moyens
- Les informations à communiquer
- Le calendrier et le terme de la négociation
- L'établissement des comptes-rendus et procès-verbaux de négociation
- La validité de l'accord et la question des accords catégoriels
- Les sanctions en cas de défaut de négociation

## Les « plus » pédagogiques

- Partage d'expériences
- Des recommandations pour sécuriser et améliorer vos pratiques
- La remise d'un dossier documentaire élaboré par les formateurs