



NOUVELLES DYNAMIQUES DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

CONCEVOIR DES ACCORDS COLLECTIFS

DANS LES ÉTABLISSEMENTS PRIVÉS NON LUCRATIFS

La loi « Travail » du 8 août 2016 et les ordonnances « Macron » du 22 septembre 2017 ont donné une place essentielle à la négociation collective d'entreprise en inversant la hiérarchie des normes. Désormais, l'accord d'entreprise s'impose aux accords conclus à un niveau supérieur, sous réserve des domaines « réservés ». Les établissements du secteur sanitaire, social et médico-social privés à but non lucratif disposent désormais des moyens d'adapter les règles aux nécessités de leurs activités. Il convient

toutefois de ne pas bouleverser les équilibres fixés au sein de la branche et de la Convention collective.

Cette formation permettra aux participants d'impulser un nouvel élan à la négociation collective au sein des établissements afin d'assouplir les contraintes tout en maintenant le socle protecteur conventionnel.

OBJECTIFS

- Intégrer les règles de la négociation collective et de validité des accords collectifs
- Assimiler les mécanismes d'articulation entre les différents niveaux de négociation
- Appréhender les domaines de négociation permettant de faciliter l'organisation de l'activité
- Approfondir la connaissance des accords particuliers

CONTENU

Nouvelles règles de la négociation collective dans l'entreprise

Négociation avec les délégués syndicaux : rôle des organisations syndicales, déroulement de la négociation, règles de validité

Négociation avec les autres interlocuteurs : représentants du personnel et salariés mandatés, consultation des salariés par référendum, projet d'accords dans les petits établissements

Négociation d'un avenant et dénonciation d'un accord collectif : partenaires à la révision d'un accord, procédure et conséquences de la dénonciation, contestation d'un accord

Domaines de négociation

L'articulation des blocs de compétences : domaine réservé des accords de branche, place de la CCN 51, champ de la négociation d'entreprise

Thèmes privilégiés de négociation : opportunités, enjeux, approches

- Adapter la négociation obligatoire
- Organiser les consultations obligatoires des représentants du personnel et le fonctionnement des instances
- Harmoniser les règles applicables dans l'établissement après les regroupements (fusion, GCS, etc.)
- Faciliter l'organisation de l'activité (temps de travail, interruptions, etc.)
- Construire une dynamique de rémunération (intéressement, prime décentralisée, etc.)
- Négocier sur les thèmes obligatoires

Mise en place des accords particuliers

Accords dits de « performance collective »

Accords « portant rupture conventionnelle collective »

Accords de méthode

Accords électoraux

Accords atypiques



23 septembre 2019



Paris



316 €
par personne



1 jour

01 53 98 95 03 – formation@fehahp.fr

Prérequis

Connaissances de base en droit du travail

PUBLICS

- Directeurs
- Directeurs-adjoints
- Responsables des ressources humaines
- Cadres administratifs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie interactive alternant :

- exposé approfondi des notions
- cas pratiques
- illustrations par des accords

INTERVENANTS

- Avocat spécialisé en droit du travail et CCN 51