

CLÉ ET ENJEUX
DE LA NÉGOCIATION
COLLECTIVE

Cycle

La négociation collective est désormais au cœur de la transformation des entreprises.

De profondes évolutions juridiques ont été constatées ces dernières années avec l'inversion de la hiérarchie des normes, la remise en cause du principe de faveur ainsi que les contraintes économiques. Les entreprises doivent adapter en permanence leur modèle social pour améliorer leur compétitivité, et la négociation collective d'entreprise ou de groupe devient un enjeu stratégique. La place de la norme négociée par rapport aux normes impératives et uniformes est désormais considérable.

Mais une bonne compréhension des enjeux juridiques n'est pas suffisante. Les acteurs de la négociation doivent s'ouvrir aux stratégies syndicales et aux techniques de négociation inspirées de la négociation commerciale ou diplomatique.

C'est cet objectif pluridisciplinaire qui est mis en valeur par cette formation. Les entreprises ont besoin de conseils opérationnels pour tirer profit du cadre immense offert à la négociation d'entreprise.



OBJECTIFS

Faire des avocats, des DRH et des juristes d'entreprise, des acteurs majeurs et visibles du dialogue social en élargissant leurs compétences à toutes ses composantes :

- acquérir les techniques de négociation et l'art de la rédaction,
- approfondir la connaissance des différentes branches professionnelles,
- actualiser l'expertise juridique en droit de la négociation collective.



PUBLIC

- Avocats spécialisés en droit social
- Directions juridiques / Secrétariats Généraux
- Directions des relations sociales
- Directions des ressources humaines



INTERVENANTS

L'expertise académique de haut niveau, composée de chercheurs et professeurs de Sciences Po, est enrichie par l'intervention de professionnels aguerris aux questions du dialogue social.

Parmi eux :

- avocats
- négociateurs patronaux et syndicaux
- DRH
- magistrats
- journalistes
- professeurs des universités



ORGANISATION

Ce cycle de formation est composée de 3 sessions de 2 jours sur les mois de mai, juin et juillet.

JOUR 1

CONTEXTE ET APPROCHE GÉNÉRALE

- Analyser le syndicalisme du XX^e et du début du XXI^e siècle
- Comprendre les stratégies syndicales pour mieux négocier

TABLE RONDE - ÉVOLUTION DES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

Le dispositif législatif a été révolutionné ces 15 dernières années par la primauté de l'accord d'entreprise, les accords majoritaires, la réduction du rôle des branches et de la loi et la disparition du principe de faveur.

Comment les partenaires sociaux se sont-ils emparés de ces nouvelles opportunités ? Les équilibres sociaux ont-ils été bouleversés ? Les salariés sont-ils les grands perdants de ces évolutions ?

TABLE RONDE - PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET DIALOGUE SOCIAL : LA NÉGOCIATION COLLECTIVE COMME LEVIER DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

Les mutations économiques sont nombreuses et nécessaires dans une économie mondialisée.

La France est-elle sortie d'une logique de blocages et d'affrontements pour entrer dans une logique d'anticipation et de concertation ?

JOUR 2

HIÉRARCHIE DES NORMES, ACCORD DE GROUPE, ACCORD INTERENTREPRISES, UES

- Apprécier la hiérarchie des normes pour anticiper la liberté conférée aux négociateurs des accords de groupe ou d'entreprise
- Cerner les spécificités des accords de groupe, des accords d'UES et des accords interentreprises

ACCORD ET NÉGOCIATION DE BRANCHE

- Définir la branche, la procédure, les spécificités (rappels)
- Analyser le regroupement des branches et les conséquences pour les entreprises
- Peut-on changer de convention collective de branche ?

JOUR 3

NÉGOCIATION D'ENTREPRISE

La négociation d'entreprise est désormais au cœur du dialogue social. L'inversion de la hiérarchie des normes et la mise en cause du principe de faveur donnent désormais une place primordiale à l'accord d'entreprise. Nous étudierons :

- les grands principes : loyauté, organisation de la négociation, etc.,
- la diversité de la négociation d'entreprise selon les thèmes traités (PAP, accord de méthode, négociation obligatoire, etc.), les interlocuteurs (syndicats/CSE/référendum), le champ d'application (accord d'établissement, accord catégoriel),
- les conditions de validité,
- les clauses essentielles : préambule, durée, indivisibilité,
- les problématiques spécifiques : égalité de traitement.

L'INTERPRÉTATION DES CONVENTIONS COLLECTIVES

L'interprétation a pour objectif de donner un sens au texte, lorsqu'il existe entre les parties un différend à ce sujet. Mais un accord de branche ne s'interprète pas comme un accord d'entreprise et les négociateurs doivent connaître les méthodes d'interprétation. Nous verrons comment :

- interpréter un accord ou une convention collective,
- analyser le rôle du juge dans la recherche de l'intention des parties à travers l'Étude de la Doctrine et de la Jurisprudence qui a dégagé les grands principes d'interprétation.

Cette analyse, appuyée par l'intervention d'un magistrat et l'expérience d'un avocat, permettra de préparer la partie de la formation sur l'Art de la négociation.

JOUR 4

RÉVISION, DÉNONCIATION, MISE EN CAUSE

- Nouveau régime de la loi de 2016 et la transformation du droit de la négociation collective
- Évolution du régime de la révision et de la dénonciation
- Accord de substitution/Accord d'adaptation/Accord de transition
- Fin des avantages individuels acquis
- Droit du travail outil de la stratégie de transformation

ART DE LA RÉDACTION

La rédaction est la phase ultime de la négociation et l'une de ses étapes cruciales car elle est destinée à ancrer, pour l'avenir, les points de consentements intervenus aux termes des échanges entre les parties. Il s'agira de :

- valider la convergence de chacune des positions,
- rédiger le propos d'une manière claire et intelligible afin de limiter les aléas d'interprétation liés aux ambiguïtés de rédaction.

JOURS 5 ET 6

FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

- Maîtriser l'intégralité du processus de négociation, de la préparation des échanges à la conclusion d'un accord
- Apprendre à dégager des accords gagnant-gagnant, maximisant la valeur créée à la table de négociation
- Acquérir les techniques de communication permettant de dépasser les blocages et de construire des partenariats fiables et durables

APPROFONDISSEMENT DE LA NÉGOCIATION

- Préparer son processus d'accord
- Se détacher de ses réflexes et développer une posture pour affronter les situations difficiles
- Affiner ses outils et gérer les rapports de pouvoir en action
- Mettre en place une coopération à long terme



EN PRATIQUE

DURÉE	6 jours
DATES	24, 25 mai, 14, 15 juin et 5, 6 juillet 2019
HORAIRES	9h - 18h
LIEU	Sciences Po Executive Education Paris 7 ^e - Adresse exacte communiquée dans la lettre de convocation.

INSCRIPTION

TARIF	• 6 000 € par participant pour le cycle complet
CODE	19IDSO02

Le bulletin d'inscription est disponible sur notre site web.

CONTACT



Tülay Cinal

Coordinatrice de programmes

Tél. +33 (0)1 45 49 63 35

tulay.cinal@sciencespo.fr

www.sciencespo.fr/executive-education

    **Sciences Po Executive Education**

FICHE DE PRÉ-INSCRIPTION

CERTIFICAT

Réservé Sciences Po

Code :

Afin de valider votre inscription, ce bulletin individuel est à retourner dûment complété et signé, accompagné d'un CV et d'une lettre de motivation, à Sciences Po Executive Education, au 28 rue des saints-Pères -75007 Paris ou inscription.formation@sciencespo.fr

FORMATION

Titre du programme :

Session : Prix :

ENTREPRISE OU ORGANISME DU PARTICIPANT

Numéro de Siret (à remplir impérativement) : Privé Public Associatif

N° TVA intracommunautaire :

Adresse du siège social :

Ville : Code postal :

Pays : Téléphone : Code APE/NAF :

Type de l'entreprise : TPE PME CAC 40 ETI Autres :

ÉTABLISSEMENT À FACTURER (si différent) : Raison sociale :

Adresse :

Code Postal : Ville : Pays :

PARTICIPANT

Mme M. Nom : Personne à mobilité réduite

Prénom : Fonction :

Service :

E-mail (obligatoire) : Tél portable :

ADRESSE DE CONVOCATION (si différente de l'établissement) :

Code Postal : Ville :

Pays : Téléphone :

RESPONSABLE FORMATION

Mme M. Nom : Prénom :

Fonction : Service :

Adresse : Code postal :

Ville : Pays :

Téléphone : E-mail :

PERSONNE CHARGÉE DE LA GESTION ADMINISTRATIVE DE L'INSCRIPTION (si différente) :

Mme M. Nom : Prénom :

Fonction : Service :

Téléphone : E-mail :

PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL

Entreprise : Total ou Partiel € **Candidat** : Total ou Partiel €

Organisme(s) financeur(s) : Total ou Partiel Lesquels : €

CACHET DE L'ENTREPRISE ET SIGNATURE
DU RESPONSABLE (obligatoire)

(Nom/Prénom/Fonction)

SIGNATURE DU PARTICIPANT

Date

Signature

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Inscription définitive

L'inscription définitive d'un participant ne sera validée qu'après réception par Sciences Po d'un accord officiel de financement de la formation par l'employeur ou par un organisme tiers ou, pour les inscriptions individuelles, de l'échéancier contractuel de règlement signé et accompagné d'un chèque équivalent à 30% des frais.

Sans réception de ces documents, Sciences Po se réserve le droit de disposer librement des places de la session de formation.

Il est demandé aux personnes à mobilité réduite de se signaler lors de l'inscription afin que Sciences Po s'assure de l'accessibilité des lieux de formation.

2. Tarifs

- L'IEP de Paris étant exonéré de TVA, en vertu de l'article 261-4-4° du code général des impôts, tous les tarifs de Sciences Po Executive Education sont indiqués en euros nets à payer.

- Les tarifs, indiqués sur le programme de formation pour l'année en vigueur, comprennent la formation, la documentation pédagogique remise à chaque participant, ainsi que les frais de repas si spécifiés sur le programme.

3. Modalités de paiement

Le règlement du prix de la formation, réalisé à l'inscription, comptant et sans escompte, est effectué :

- par chèque libellé à l'ordre de « Fondation Nationale des Sciences Politiques ».
- par virement direct, en précisant le nom du participant, le numéro de facture, le nom de l'entreprise, à l'ordre de « Fondation Nationale des Sciences Politiques »

HSBC - 41, bd Raspail - 75007 Paris. Code Banque : 30056 - Code Guichet : 00770 - N° Compte : 077 045 89 623 - Clé Rib : 75 - Code BIC : CCFRFRPP - Domiciliation : HSBC FR PARIS SÈVRES BAB - IBAN - FR76 3005 6007 7007 7045 8962 375

Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur nos factures donnera lieu à des pénalités de retard égales à 1,5 fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

4. Administration

Dès l'inscription validée, Sciences Po adresse :

- une lettre de confirmation au responsable formation.
- une lettre de convocation au participant indiquant le lieu exact de la formation.

Dès la formation réalisée, Sciences Po adresse :

- une facture tenant lieu de Convention de Formation Simplifiée (n° d'agrément : 1175p001275 décision du 28 janvier 1983) adressée à l'établissement financeur.
- une attestation de présence adressée à l'établissement financeur.

Toute entreprise domiciliée au sein de la Communauté Européenne (hors France) devra indiquer son numéro de TVA intracommunautaire sur le bulletin d'inscription pour que la facturation puisse être établie.

5. Organisme financeur

Lorsque la formation est prise en charge par un organisme tiers (OPCA...), il appartient à l'entreprise du participant :

- de vérifier directement l'imputabilité de la formation auprès de l'organisme.
- de faire la demande de prise en charge avant la formation.
- d'indiquer explicitement sur le bulletin d'inscription quel sera l'établissement à facturer, en indiquant précisément sa raison sociale et son adresse postale.

Si le dossier de prise en charge de l'organisme tiers ne parvient pas à Sciences Po avant le 1er jour de la formation, les frais de formation seront intégralement facturés à l'entreprise du participant.

En cas de prise en charge partielle par un organisme tiers, la part non prise en charge sera facturée directement à l'entreprise du participant.

D'autre part, dans le cas où l'organisme n'accepterait pas de payer la charge qui aurait été la sienne (absences, abandons, etc.), le coût de l'ensemble du stage reste dû par l'entreprise du participant.

6. Conditions d'annulation

- Toute annulation ne sera effective qu'après réception d'un écrit (fax, e-mail, courrier), un accusé de réception sera adressé par retour au responsable de formation.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation (un nouveau bulletin devra être complété dans les mêmes conditions que l'inscription initiale).
- Jusqu'à 10 jours ouvrés avant le 1er jour de la formation, le remboursement de l'inscription se fera sous déduction d'une retenue de 100 euros pour frais de dossier.
- Après cette date, et jusqu'au jour ouvré précédent la formation, Sciences Po facturera à l'entreprise du participant un dédit de 50% des frais de participation, montant non imputable sur le budget de formation.
- A partir du 1er jour de formation (séminaire, cycle, etc.), la totalité des frais de formation seront retenus et facturés.

Les organisateurs se réservent le droit de modifier, de reporter ou d'annuler la formation si des circonstances indépendantes de leur volonté les y en particulier si le nombre de participants est jugé pédagogiquement insuffisant.

7. Informatique et libertés

Les informations contenues dans ce bulletin d'inscription, sauf avis contraire de votre part, feront l'objet d'un traitement informatique. Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite « Informatique et Libertés », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification. Sauf refus exprès et écrit nominatif, les données informatiques pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés.

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente détaillés ci-dessus.