

DS157 - Négociations obligatoires dans l'entreprise après les ordonnances Macron

Inter

Thématique(s)

Droit social · Relations collectives et institutions représentatives du personnel

La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Connaître le nouveau cadre légal après les ordonnances Macron
- Maîtriser l'organisation des négociations et son déroulement
- Identifier les étapes clés de la négociation et cerner les stratégies et les marges de manœuvres de chacun
- Améliorer son aptitude à négocier avec ses partenaires sociaux
- Détecter les opportunités et potentialités du nouveau cadre légal

Programme

Introduction

- De la naissance de la norme conventionnelle aux nouvelles règles d'articulation des accords d'entreprises avec les différentes sources de droit (Loi / Branches/ Usages)
- Constats et repères sur la négociation collective en France
- Présentation de la « nouvelle donne syndicale » et des logiques de négociation des organisations syndicales

1. Présentation du cadre légal de la NAO

- Entreprises concernées
- Moment d'engagement des négociations annuelles obligatoires

- Niveaux de négociation (établissement, entreprise, groupe)
- Parties aux négociations (composition des délégations syndicales, délégations patronales ?)
- Thèmes des 3 blocs de négociation
- Issue des négociations (désaccord ou accord)
- Sanctions de l'absence de NAO

2. Application pratique de la NAO en entreprise

- Eléments clés de préparation à la NAO
 - Appréhender l'environnement juridique (accords existants, accords d'adaptation Rebsamen, égalité de traitement et salariale, loyauté et sérieux des négociations, etc...)
 - Etablir un diagnostic et réfléchir aux scénarios de négociations
 - Elaborer un plan de communication globale
- Lancement de la NAO et son bon déroulement
 - Etablir un calendrier de négociation en réfléchissant à la meilleure articulation avec les informations consultations du CE
 - Donner les informations aux syndicats
 - Formaliser les réunions
 - Consulter le CE et le CHSCT ?
 - Faire partager le diagnostic et évaluer l'évolution des perceptions et des positions...
 - Recommandations pratiques pour utiliser son intelligence émotionnelle et bien gérer la négociation
- Finalisation d'un accord collectif en NAO
 - Rédiger un accord sans oublier les précautions rédactionnelles impératives
 - Réaliser les formalités de dépôt et d'entrée en vigueur
 - Faire la publicité de l'accord
- Finalisation d'un désaccord en NAO : Le PV

Public concerné

- Dirigeant - Chef d'entreprise
- DRH / RRH
- Fonction juridique et contentieux

Pré-requis

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées

Pédagogie

- Formation associant aspects théoriques et surtout approche pratique.
- Remise d'un dossier technique spécialement conçu par FIDAL FORMATIONS

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site

<https://www.fidalformations.fr/contactez-nous>

Email

infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone

[+33 \(0\) 1 58 97 10 00](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.