

# Négociations obligatoires : contenu, enjeux et potentialités dans le contexte actuel

Inter

## Thématique(s)

Démarche sociale · Droit social

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

---

- Etre à jour des évolutions légales et réglementaires du droit de la NAO
- Détecter les opportunités et potentialités du nouveau cadre légal
- 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

## Programme

---

### Introduction

- Le champ de la négociation obligatoire : entreprises visées et diversité des thèmes à négocier
- Les enjeux de la négociation obligatoire au regard du contexte actuel et du principe de primauté des accords d'entreprise sur les accords de branche et les ANI
- Les sanctions applicables en cas de manquement à la mise en œuvre des négociations obligatoires

### 1. Principes applicables à la négociation obligatoire

- Temporalité de la négociation obligatoire
- Contenu de la négociation obligatoire

- Niveaux de négociation envisageables (établissement, entreprise, groupe...)
- L'organisation des négociations et la portée pratique du principe de bonne foi

## **2. Les négociations**

### **L'ouverture**

- La convocation des délégations salariales
- L'objet et les enjeux de la première réunion
- Le choix d'une négociation globale ou thème par thème
- L'établissement d'un PV d'ouverture pour certaines négociations
- L'impossibilité d'adopter des décisions unilatérales

### **La succession des réunions**

- D'une réunion à l'autre : l'information des délégations salariales et des syndicats représentatifs
- La qualité du dialogue : faire partager un diagnostic, faire évoluer les perceptions et positions, utiliser son intelligence émotionnelle...
- La place du CSE

## **3. La clôture des négociations**

### **La réunion conclusive**

- Notion et importance de la « réunion conclusive »

### **L'absence d'accord**

- Notion et nécessité d'établir un « PV de désaccord », contenu

### **La conclusion d'un accord**

- Les précautions rédactionnelles impératives
- Les formalités de dépôt et de publicité
- La portée de l'accord v/s les accords antérieurs, les usages ou engagements unilatéraux, les contrats de travail, les accords de branche, etc...

## **Public concerné**

---

- Assistant service du personnel
- Directeur, Responsable juridique et Juriste
- Dirigeants et responsables du site
- DRH / RRH

## Pré-requis

---

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées

## Pédagogie

---

- Formation associant aspects théoriques, implications pratiques et partage d'expériences
- Documentation pédagogique remise
- Évaluation d'acquisition des connaissances à l'issue de la formation

## 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](mailto: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.