



OUTILS POUR L'ACTION SYNDICALE

REPÈRES SUR LA NÉGOCIATION DE BRANCHE



Connaître le champ et les règles de la négociation de branche, identifier les acteurs et les ressources de la branche.



2 JOURS

PUBLIC

Les représentants du personnel intervenant sur le sujet

TARIF

Formation uniquement en intra entreprise en présentiel ou en visioconférence. Organisation sur mesure aux dates de votre choix. Contactez-nous pour un devis personnalisé.

PRÉREQUIS

Aucun



100%
des élus
recommandent
cette formation.

Indicateurs de résultats
détaillés sur notre site
internet

PROGRAMME

► CADRE ET DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE DE BRANCHE

- Qui négocie ? – représentativité syndicale et patronale de branche
- Règles de validité des accords de branche
- Application des accords : extension, élargissement, agrément
- Principes de la négociation
- Préparation de la négociation
- Rôle des commissions mixtes paritaires
- Suivi des accords
- Révision et dénonciation des accords
- Contentieux sur les accords

► PLACE DE LA BRANCHE DANS LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

- Rapports entre la loi et les accords collectifs
- Articulation des différents niveaux de négociation
- Thèmes verrouillés par la branche
- Enjeux pour la branche de la fin du principe de faveur

► CHAMP DE LA NÉGOCIATION DE BRANCHE

- Conventions collectives
- Négociations obligatoires
- Négociations facultatives

► RÔLE DES ACTEURS DE LA BRANCHE

- Instances obligatoires d'une branche : commission paritaire permanente de négociation et d'interprétation (CPPNI), commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE), observatoire prospectif des métiers et des qualifications (OPMQ)
- Opérateur de Compétences (OPCO) commun à plusieurs branches