La gestion des IRP : négocier des accords (module 2)

Fiche technique

Secteurs
Tous secteurs

Public
DRH, Responsable RH, professionnels occupant des fonctions RH

Durée
1 jour

Organisme de formation
➔ URIOPSS HDF

Lieux & dates

➔ **Groupe 1**
LILLE
Le 20 mai 2019
➔ **Groupe 2**
ARRAS
Le 14 octobre 2019

Contexte

Depuis quelques années, la fonction RH dans le secteur social, médico-social et sanitaire a considérablement évolué faisant partie intégrante des enjeux stratégiques des établissements.

En effet, celle-ci joue un rôle essentiel pour réussir le changement et accompagner les différentes transformations.

Au cœur de ces nombreuses transformations à la fois organisationnelles, législatives et digitales, la fonction RH doit faire face à de nouveaux défis.

Les résultats d'une récente enquête menée par Unifaf Hauts-de-France ont permis d'acter un besoin de développement des compétences sur plusieurs thématiques. Thématiques validées lors d'un groupe de travail composé de plusieurs adhérents.

Parmi ces thématiques, a été identifié un besoin de formation autour de la gestion des IRP en lien avec les nouvelles législations liées aux Ordonnances Macron.

Objectifs

➔ Comprendre les enjeux de la négociation
➔ Connaître les obligations relatives à la négociation syndicale
➔ Connaître le cadre juridique
➔ Maîtriser les techniques de négociation

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Contenu

Le cadre juridique
- La Hiérarchie des normes en droit du travail
- Les évolutions législatives : Loi du 20 Aout 2008, loi Travail de 2016, Ordonnances Macron
- Les acteurs de la négociation
- Les règles de validité des accords
- Le rôle des élus du personnel

Priorité de l'accord d'entreprise
- Mission de la branche
- Articulation entre accord d'entreprise et accord de branche

Conclusion d'accords sans délégué syndical
- Accord ratifié directement par référendum
- Entreprises entre 11 et 49 salariés
- Entreprises d'au moins 50 salariés

- Conditions de la négociation

Renforcement de la légitimité des accords
- Règle de validité des accords
- Sécurisation des accords collectifs
- Restructuration des branches professionnelles

Négociations obligatoires
- Dans les branches
- Dans les entreprises

Extension et élargissement des accords de branche
- Extension des accords de branche
- Elargissement des accords de branche

Enjeux de la négociation collective
- L'intérêt à négocier, les conséquences potentielles d'un refus de négocier ou l'absence d'accord
- Les préalables à la négociation (respect des acteurs, transparence des enjeux et le partage des informations nécessaires)

Préparer la négociation
- Constituer une équipe
- Identifier les objectifs
- Identifier la zone d'accord possible
- Identifier une solution de repli

Conduire la négociation
- Les conditions d'un climat favorable
- Etre créatif : inventer des solutions
- Oser la coopération
- Rechercher des gains réciproques
- Désamorcer les situations conflictuelles

La démarche pédagogique sera basée sur une méthode participative tout au long de la session de formation. Les échanges sont animés en étant vigilant à ce que chacun puisse s'exprimer librement et sans jugement. Ils permettront de dégager des pistes de réflexion permettant de préparer la réécriture du projet d'établissement.

Les attentes des stagiaires seront analysées au regard du programme de formation et des attentes exprimées en début de session. Une évaluation de la satisfaction et des acquis des stagiaires sera systématiquement opérée en fin de formation. Un temps d'échange avec le groupe en fin de session complétera les évaluations individuelles écrites. Il permettra d'aborder les acquis, questionnements, situations ou problématiques particulières rencontrées.