NÉGOCIATION COLLECTIVE

Délégué syndical : maîtriser le régime juridique de la négociation

Un accord mal négocié sur le plan juridique peut être privé d'effet : mauvais niveau de négociation, interlocuteur sans qualité pour signer, conditions de validité non réunies, formalités de dépôt oubliées. Le délégué syndical découvre alors que le texte défendu devant les salariés ne produit pas les effets annoncés. Cette journée porte sur le cadre juridique et non sur la tactique de séance. Elle traite les acteurs habilités à négocier, les niveaux et thèmes de négociation, les conditions de validité de l'accord puis sa vie jusqu'à sa révision ou sa dénonciation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 350 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Délégués syndicaux nouvellement désignés représentants de section syndicale et élus appelés à négocier.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les acteurs habilités à négocier et à signer selon la configuration de l'entreprise
- Situer le niveau de négociation pertinent entre branche entreprise et établissement
- Repérer les thèmes de négociation obligatoire et leur périodicité
- Vérifier les conditions de validité d'un accord et le rôle de la représentativité
- Accomplir les formalités de notification de dépôt et de publicité
- Mettre en œuvre la révision la dénonciation ou la mise en cause d'un accord

03 Programme détaillé

M1 Acteurs et niveaux de négociation

- Savoir qui négocie quoi et à quel niveau
- Désignation du délégué syndical et étendue de sa capacité à négocier
- Articulation entre accord de branche accord d'entreprise et accord d'établissement
- Cas des entreprises dépourvues de délégué syndical
- Place du comité social et économique dans le processus
- Loyauté de la négociation et information de la délégation
- À retenir : Le niveau de négociation choisi détermine ce que l'accord peut ou ne peut pas prévoir.

M2 Déroulement et thèmes obligatoires

- Cadrer le processus du premier au dernier rendez-vous
- Thèmes soumis à négociation obligatoire et aménagement de leur périodicité
- Convocation calendrier et information préalable de la délégation
- Documents à demander et usage du relevé de conclusions
- Conséquences d'un désaccord et procès verbal de désaccord
- Cas pratique : Analyse d'un calendrier de négociation annuelle pour repérer les irrégularités de procédure.

M3 Validité vie et sortie de l'accord

- Sécuriser le texte après la signature
- Conditions de validité tenant aux signataires et à l'audience électorale
- Notification signature et formalités de dépôt
- Entrée en vigueur durée déterminée ou indéterminée et clauses de rendez-vous
- Révision dénonciation et mise en cause lors d'une restructuration
- Atelier : Vérification de la validité et des formalités d'un accord fourni puis liste des corrections à opérer.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 350 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr