ACCORDS D'ENTREPRISE

Négociation collective : maîtriser le cadre juridique, sécuriser l'accord et le déployer

Un accord d'entreprise peut être contesté pour des raisons qui n'ont rien à voir avec son contenu : interlocuteur non habilité, thème mal rattaché, conditions de validité non réunies, formalités de dépôt ou de publicité oubliées. L'employeur découvre alors qu'un texte appliqué depuis des mois repose sur des bases fragiles. Cette journée de sept heures traite du régime juridique de la négociation collective : acteurs habilités selon la configuration de l'entreprise, thèmes et périodicité, conditions de validité, formalités de conclusion puis vie de l'accord avec sa révision et sa dénonciation. La stratégie de négociation fait l'objet d'une formation distincte.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 950 € 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
Responsables ressources humaines juristes en droit social dirigeants de petites structures et représentants du personnel.

PRÉREQUIS
Connaître les instances représentatives du personnel et le vocabulaire du droit du travail

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 interlocuteurs habilités à négocier selon la configuration de l'entreprise
- Rattacher un projet d'accord au thème et au niveau de négociation pertinents
- Vérifier les conditions de validité d'un accord avant signature
- Accomplir les formalités de conclusion de dépôt et de publicité
- Rédiger des clauses de durée de révision et de suivi
- Traiter la révision la dénonciation et la mise en cause d'un accord

03 Programme détaillé

M1 Acteurs et champ de la négociation

- Négocier avec qui et sur quoi
- Identifier les interlocuteurs habilités selon l'effectif et la présence syndicale
- Traiter les configurations sans délégué syndical
- Situer les niveaux d'entreprise d'établissement et de groupe
- Rattacher un projet au thème de négociation qui lui correspond
- Repérer les sujets dont la négociation est encadrée
- À retenir : La qualité de l'interlocuteur conditionne la validité de l'accord autant que son contenu.

M2 Conclusion et validité de l'accord

- Sécuriser le texte avant de le signer
- Vérifier les conditions de validité applicables à la configuration retenue
- Organiser la consultation des salariés lorsqu'elle est prévue
- Rédiger le préambule le champ d'application et la durée
- Accomplir les formalités de dépôt et de publicité
- Traiter la question des données occultées avant publication
- Cas pratique : Application d'une grille de contrôle de validité à trois accords anonymisés pour repérer les points de fragilité.

M3 Vie de l'accord et articulation des normes

- Faire vivre le texte après la signature
- Rédiger les clauses de suivi de rendez-vous et de révision
- Conduire une révision et identifier les signataires habilités
- Mettre en œuvre une dénonciation et gérer la période de survie
- Traiter la mise en cause en cas de restructuration
- Articuler l'accord avec la convention de branche et les usages
- Atelier : Rédaction des clauses finales d'un accord puis comparaison avec des clauses types insuffisamment précises.

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 950 € 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 26/09/2026. 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