CSE : ÉLECTIONS ET ANIMATION

Négocier la configuration de son CSE : préparer, arbitrer et conclure l'accord

La configuration du comité détermine pour plusieurs années la charge du dialogue social : périmètre des établissements, commissions, représentants de proximité, moyens accordés. Ces paramètres se négocient une fois et se corrigent difficilement. Faute de préparation la direction accepte des engagements dont elle mesure mal le coût de fonctionnement. Cette journée de niveau expert porte sur la négociation elle-même et non sur le fonctionnement courant du comité. Le participant apprend à bâtir son schéma cible, à chiffrer les options, à construire sa marge de négociation, à conduire les séances avec les organisations syndicales et à rédiger un accord applicable sans surprise.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 200 € 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
Directeurs des ressources humaines responsables des relations sociales et juristes en droit social conduisant la négociation de mise en place du comité.

PRÉREQUIS
Maîtriser le fonctionnement du CSE et avoir participé à une négociation collective.

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 paramètres de configuration du comité ouverts à la négociation
- Construire un schéma cible d'instances cohérent avec l'organisation de l'entreprise
- Chiffrer le coût de fonctionnement des différentes options envisagées
- Définir sa marge de négociation et ses points non négociables
- Conduire les séances de négociation et traiter les demandes des organisations syndicales
- Rédiger les clauses de l'accord et anticiper ses conditions de révision

03 Programme détaillé

M1 Construire son schéma cible

- Décider avant d'ouvrir la négociation
- Paramètres relevant de l'accord et paramètres encadrés par la loi
- Détermination des établissements distincts et cohérence avec l'organisation
- Architecture des instances : comité central comités d'établissement et commissions
- Représentants de proximité : utilité périmètre et attributions
- Chiffrage du coût de fonctionnement de chaque option
- Atelier : Chaque participant compare deux schémas de découpage et chiffre leur coût respectif en temps de délégation.

M2 Préparer et conduire la négociation

- Tenir sa ligne tout en avançant
- Analyse du rapport de forces et des attentes des organisations syndicales
- Définition des concessions possibles et des points non négociables
- Séquencement des séances et gestion du calendrier
- Traitement des demandes de moyens supplémentaires
- Gestion d'un blocage et hypothèse d'absence d'accord
- Mise en situation : Les participants conduisent une séance de négociation sur le nombre d'établissements distincts et les moyens associés.

M3 Rédiger et faire vivre l'accord

- Un texte qui s'applique sans litige
- Clauses de périmètre de composition et de durée des mandats
- Moyens : heures budgets formation et modalités de circulation
- Articulation avec le protocole préélectoral
- Durée révision et dénonciation de l'accord
- Suivi de l'application et traitement des divergences d'interprétation
- Cas pratique : Les participants corrigent des clauses d'accord ambiguës à partir des difficultés d'application qu'elles ont produites.

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 1 200 € 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