

Enjeux et négociation d'un accord de performance collective (APC)

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de la négociation des APC (ou accord de compétitivité)
- Identifier les moyens d'action et les marges de négociation
- Faire le point sur les difficultés rencontrées en pratique dans les entreprises
- Apprendre à négocier

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

interaction, exercices, études de cas, théorie, mise en situation

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

en fin de formation, un formulaire sera à compléter et permettra d'obtenir une attestation de fin de formation

ÉVALUATION DES STAGIAIRES :

un quiz sera réalisé en fin de formation

ATTESTATION DE FIN DE FORMATION :

elle sera remise après la fin de la formation

PUBLIC : les représentants du personnel

NIVEAU 1 • PRÉ-REQUIS : aucun

DURÉE : 1 jour (7 heures)

TARIF INTER : 350 € HT/jour

Contactez-nous pour connaître
notre tarif INTRA : 01 40 22 64 43 /
01 40 22 64 44 / 01 40 22 63 71

PROGRAMME

1. Modalités de négociation d'un accord de performance collective

- Les acteurs de la négociation collective
- Quel rôle pour le CSE ?
- La durée d'un APC
- Le niveau de négociation collective

2. Le contenu d'un accord de performance collective ajusté à ses objectifs

- La durée du travail, ses modalités d'organisation et de répartition
- La rémunération
- Les conditions de la mobilité professionnelle ou géographique interne

3. Un contenu obligatoire minimaliste

- Modalités d'information des salariés et examen de leur situation au terme de l'accord
- Conditions des efforts des dirigeants sociaux, mandataires sociaux et actionnaires
- Modalités de conciliation entre vie professionnelle et vie privée et familiale des salariés
- Accompagnement des salariés et abondement de leurs comptes personnels de formation

4. Applicabilité directe de l'accord de performance collective auprès des salariés

- Substitution des dispositions de l'APC aux clauses du contrat de travail
- L'information nécessaire des salariés
- Conséquences d'une acceptation de l'application de l'APC par le salarié
- Conséquences d'un refus de l'application de l'APC par le salarié

Focus : APC et dispositif de forfaits annuels en jours

5. Négocier un APC

- Ce que vous devez savoir pour négocier (situation financière réelle de l'entreprise)
- Ce que vous pouvez demander à l'employeur avant de négocier
- Ce que vous devez préparer avant de négocier : le négociable et le non négociable
- L'aide que vous pouvez solliciter à l'extérieur pour analyser le projet d'APC
- Communiquer auprès des salariés