

Maîtriser les dispositifs de restructuration

 **2 jours**



Comment repérer les pièges d'une négociation sur une prochaine restructuration ?



Comment s'y retrouver entre le PSE et certaines de ses alternatives ? (activité partielle, APC)



Quelles spécificités, quelle marge de manœuvre ?



Objectifs

- Comprendre l'importance de la négociation collective dans les restructurations.
- Connaître le cadre légal des Plans de sauvegarde de l'emploi (PSE).
- Savoir identifier les obligations s'imposant à l'employeur.
- Comprendre les dispositifs alternatifs et leurs spécificités.
- Anticiper les pièges pour les éviter ou les contourner.

Public : Elus au CSE, RS-CSE, DS

Aucun prérequis

Présentiel

Distanciel

Programme

Introduction : Comprendre l'importance de la négociation dans les restructurations

- Intégrer le rôle croissant de la négociation des impacts sociaux des restructurations
- Revoir les règles de validité des accords d'entreprise

Module 1 : PSE – Découvrir les basiques

- Distinguer les différents projets que recouvre l'expression « PSE »
- Maîtriser la notion juridique de licenciement économique
- Comprendre l'obligation pour l'employeur de motiver les licenciements
- Maîtriser la définition des difficultés économiques et celle de la sauvegarde de la compétitivité
- Savoir ce qu'est le PSE lui même

Module 2 : PSE - Comprendre l'obligation de reclassement et l'ordre des licenciements

- Appréhender le caractère impératif de l'obligation de reclassement
- Comprendre le principe de l'ordre des licenciements
- S'assurer de la validité des catégories professionnelles
- Vérifier la conformité les critères d'ordre des licenciements

Module 3 : PSE : Connaître les obligations et le rôle de chaque acteur

- Négocier le PSE
- Connaître la durée et le périmètre de la consultation
- Maîtriser les règles communes aux deux modes d'élaboration
- Savoir quand et sur quoi la DREETS intervient
- Connaître le rôle de la DREETS pendant l'élaboration du PSE
- Comprendre sur quelles bases la DREETS autorise ou non la mise en œuvre du PSE

Module 4 : PSE - Agir et réagir efficacement quand survient l'annonce

- Utiliser l'intérêt qu'a l'employeur à réussir sa négociation
- Augmenter ses chances de succès en priorisant ses objectifs
- S'organiser rapidement pour accroître son efficacité
- Utiliser efficacement l'expert du CSE
- Mobiliser des leviers utiles et efficaces

Module 5 : Alternatives au PSE - Maîtriser l'activité partielle de droit commun (AP)

- Savoir de quoi il s'agit et à quoi cela sert
- Connaître les modalités de mise en activité partielle
- Connaître les règles d'indemnisation des salariés
- Savoir comment est remboursé l'employeur

Module 6 : Alternatives au PSE - Découvrir l'activité partielle de longue durée (APLD)

- Connaître le fonctionnement de l'APLD
- Comprendre qu'il n'y a pas d'APLD sans accord collectif
- Maîtriser la procédure de passage en APLD

Module 7 : Alternatives au PSE - Négocier une rupture conventionnelle collective (RCC)

- S'approprier la rupture conventionnelle collective et son cadre légal
- Négocier une rupture conventionnelle collective en connaissance de cause
- Connaître les enjeux de la négociation

Module 8 : Alternatives au PSE : Négocier un accord de performance collective (APC)

- Comprendre les enjeux de l'APC pour l'employeur
- Comparer l'APC, version en vigueur, avec l'AME de 2013
- Négocier un APC en étant vigilant et exigeant

Méthode pédagogique

En présentiel et à distance.
Interactif, mêlant apports théoriques et exercices pratiques.



Une attestation de présence est remise en fin de formation

Tarifs

Tarif individuel : **275 € TTC** /jour

Tarif de groupe sur devis