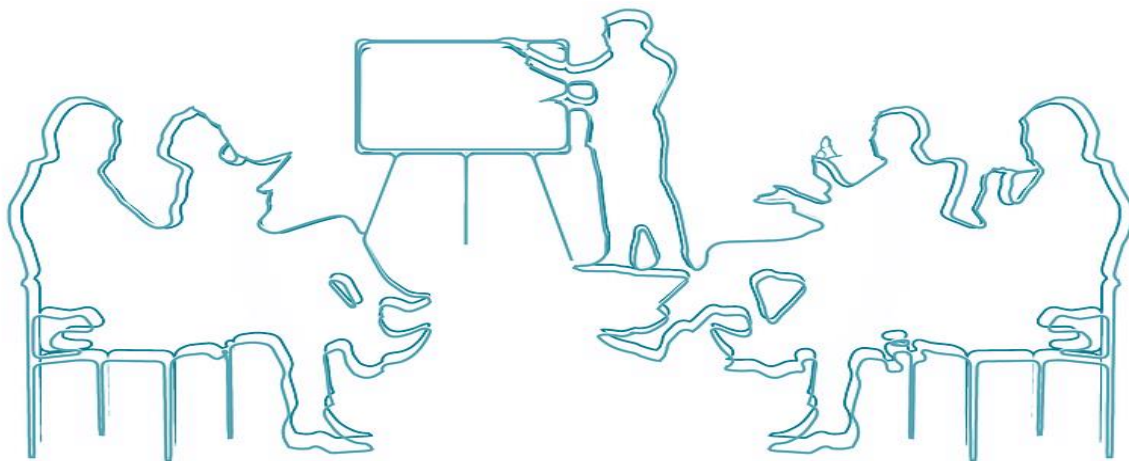


# **ID STRATEGIE**

LA VOIE DU DIALOGUE SOCIAL



## **Formation des représentants du personnel 2021**

### **La négociation de la rupture conventionnelle**

**DURÉE : UNE JOURNÉE**

230 Boulevard Voltaire 75011 Paris

Tel : 01 47 00 76 79

[www.idstrategie.fr](http://www.idstrategie.fr)

Sarl ID Stratégie • Capital social de 5000€ • R.C.S. Paris 452 394 786





La rupture conventionnelle est un mode de rupture d'un commun accord très apprécié des entreprises aujourd'hui pour gérer la masse salariale et les départs. Cette dernière se décline sous deux formes :

- La rupture conventionnelle individuelle propre à un seul salarié ;
- La rupture conventionnelle collective utilisée pour préparer le départ de plusieurs salariés.

Il est crucial pour vous représentants du personnel de maîtriser ces deux formes afin de pouvoir accompagner les salariés lors de la négociation de leur rupture conventionnelle individuelle ou afin de pouvoir négocier avec la direction lors de la présentation d'un projet d'accord de rupture conventionnelle collective.

Cette formation a été imaginée afin de vous fournir tous les outils pour réagir au mieux face à ces situations.

## Les objectifs

- Cette formation a été élaborée afin de permettre aux représentants du personnel de comprendre les mécanismes de la rupture conventionnelle collective.
- Elle a vocation à donner les bons réflexes aux élus afin d'appréhender les projets de la direction.
- Elle vise enfin à mettre les représentants du personnel en capacité de négocier avec la direction.

## Les pré requis

- Cette formation s'adresse à tous les représentants du personnel quelle que soit leur expérience dans le mandat.
- Elle reprend les notions principales en les actualisant pour assurer la dimension contemporaine de la formation.

## Les +

- Des sessions animées par des formateurs « praticiens de terrain » pour une approche opérationnelle et réaliste,
- L'adaptation de la formation en fonction de votre environnement, votre statut collectif (convention collective, accords et usages) et vos habitudes de fonctionnement,
- Le cas des salariés protégés abordé tout au long de la formation...

## Notre méthodologie

- Exercices pratiques sur des cas que l'entreprise pourrait connaître et mises en situation
- Pédagogie participative basée sur l'échange d'expériences entre les participants et le formateur

# PROGRAMME

## Introduction :

- La rupture conventionnelle c'est quoi ?
- La rupture conventionnelle individuelle

## L'accord de rupture conventionnelle collective

- Sa raison d'être
- Son régime juridique

## Négocier l'accord de RCC

### Les acteurs de la négociation

- Quel rôle pour les partenaires sociaux ?
- Comment le CSE contribue-t-il ?
- Comment l'administration intervient-elle ?

### La négociation

- Quel est le contexte de la négociation et comment en tenir compte ?
- À quel niveau négocier ?
- Comment préparer la négociation ?
- Pourquoi et comment recourir à une expertise ?

### Son contenu

- Quelles sont les mesures usuellement prévues ?
- Définir les critères d'éligibilité.
- Bien négocier les droits des salariés éligibles en fonction des profils visés.

### La validité de l'accord

- Les conditions de validité
- Le rôle de l'administration

# PROGRAMME

## Appliquer et faire respecter l'accord

### L'application de l'accord

- Qui est visé par l'accord et dans quelles conditions ?
- Quel est le sort des salariés refusant ?

### Le suivi de l'accord et les recours en cas d'inobservation

- Pourquoi et comment organiser une instance de suivi ?
- Quelles sont les règles de dénonciation ?
- Comment gérer un contentieux ?

## Connaitre le droit des salariés face à la RCC.

- Comment le salarié se porte-t-il candidat ?
- Quels sont ses droits de rétractation ?
- Quelle est la procédure de spécifique des salariés protégés ?
- Quelle est la procédure après acceptation de la candidature du salarié ?
- Les droits de recours en cas de refus de la candidature.
- Les indemnités versées dans le cadre de la rupture et leur traitement fiscal et social.

## Conclusion : Exercices pratiques





# Pour un devis

## Contactez-nous

- par téléphone au 01 47 00 76 79
- par courriel sur [info@idstrategie.fr](mailto:info@idstrategie.fr)
- dans notre rubrique contact sur [www.idstrategie.fr](http://www.idstrategie.fr)