

Les Négociations Annuelles Obligatoires (NAO)

L'employeur a l'obligation d'engager ces négociations chaque année, sauf si un accord d'entreprise prévoit une périodicité différente, pouvant aller jusqu'à 4 ans maximum

L'objectif principal des NAO est de favoriser et d'encadrer le dialogue social au sein des entreprises



par Mourad Elkhalloui

Plan de cours sur les NAO



Introduction aux NAO

- Définition et objectifs des NAO
- Cadre légal et réglementaire



Préparation des négociations

- Analyse des données économiques et sociales de l'entreprise
- Identification des enjeux et priorités
- Élaboration d'une stratégie de négociation



Thèmes obligatoires des NAO

- Rémunération et partage de la valeur ajoutée
- Durée et organisation du temps de travail
- Égalité professionnelle entre les femmes et les hommes
- Qualité de vie au travail
- Gestion des emplois et des parcours professionnels



Déroulement des négociations

- Convocation et calendrier des réunions
- Rôles des différents acteurs (employeur, délégués syndicaux)
- Techniques de communication et de persuasion



Conclusion des NAO

- Rédaction des accords ou du procès-verbal de désaccord
- Formalités de dépôt et de publicité



Mise en pratique

- Études de cas concrets
- Simulations de négociations, et mise en place d'un cahier de revendications adapté à votre entreprise.
- Analyse des bonnes pratiques et des erreurs à éviter

Ce plan de cours couvre les aspects essentiels des NAO, en combinant théorie et pratique pour une formation efficace

Négocier les salaires

Cadre des négociations

- Obligatoire dans les entreprises ayant une section syndicale
- Un accord peut prévoir de négocier au niveau du groupe ou de l'établissement
- L'employeur doit négocier avec tous les syndicats représentatifs



Périodicité et contenu

- Une fois par an
- Un accord peut aménager la périodicité de la négociation dans la limite de 4 ans
- Les salaires réellement pratiqués dans l'entreprise Tous les éléments de salaire de l'ensemble des salariés
- Les salaires effectifs
- Les écarts de rémunération entre femmes et hommes
- Obligation de respecter le Smic et les salaires minima conventionnels

Tarifs :



420 € net/jour/personne en présentiel, déjeuner compris



400 € net/jour/pers en distanciel

Obligation de loyauté

Modalités de négociation

Modalités de négociation (réunions, documents, moyens) décidées par accord ou à la 1ère réunion

L'employeur doit transmettre aux syndicats l'information nécessaire et répondre à leurs revendications

Heures de délégation

12h de délégation dans les entreprises d'au moins 500 salariés (18h dans celles d'au moins 1 000 salariés)

Restrictions pour l'employeur

L'employeur ne peut prendre aucune mesure unilatérale tant que la négociation est en cours

En cas de désaccord

L'employeur doit établir un PV

Il retrouve son pouvoir unilatéral de décision

© RPDS 2022

Mourad Elkhalloui

Président CSEFORMA, Formateur, Juriste en droit social,

Conseiller prud'hommes, ancien secrétaire CSE.