

# Norma *Avocats*

## ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES VERS UNE OBLIGATION RESULTAT ?

### OBJECTIFS

- Analyser les nouvelles dispositions de la loi « Avenir Professionnelle »
- Revalider les objectifs et les modalités de mise en œuvre
- Rappeler les modalités de la négociation
- Favoriser un dialogue social de qualité à l'heure des #

### PROGRAMME

#### LOI AVENIR PROFESSIONNELLE : DES AVANCEES MAJEURES POUR L'EGALITE FEMMES-HOMMES DANS LE MONDE DU TRAVAIL ?

- Écarts de rémunération : de nouvelles obligations dans les entreprises d'au moins 50 salariés
- Obligation de publication annuelle des écarts de rémunération : de quoi parle-t-on ?
- Obligation de mettre en place des mesures correctives : lesquelles ? quand ?
- Renforcement de la lutte contre les violences sexuelles et les agissements sexistes
- Désigner un référent en matière de lutte contre le harcèlement sexuel et les agissements sexistes
- Afficher les poursuites pour harcèlement

#### PREVENIR LA DISCRIMINATION, PROMOUVOIR LA DIVERSITE EN GENERAL, VEILLER A L'EQUILIBRE ENTRE VIE PRIVEE ET VIE PROFESSIONNELLE

- Discrimination : stéréotypes contre QVT- intérêt et limites du concept, cadre réglementaire
- Les discriminations cachées
- Les principales obligations réglementaires
- Les approches transverses de l'égalité professionnelle une approche: salaires, représentations, télétravail, agissements sexistes, harcèlement, déconnexion,

#### EFFECTUER SON DIAGNOSTIC

- Bâtir un diagnostic partagé : un facteur clé de réussite
- La place des différents diagnostics réglementaires (BDES, DUER, etc.)
- Intégrer les spécificités des thèmes des risques psychosociaux, du handicap, de la discrimination et du droit à la déconnexion
- Objectiver la pénibilité et la charge de travail
- Valoriser la place particulière de l'égalité professionnelle
- Les indicateurs de suivi de la QVT

#### CONDUIRE LA NEGOCIATION

- Distinguer les étapes de la négociation des phases de la réunion
- Prévoir des groupes de travail
- Élaborer le plan de communication en amont
- Anticiper et prévenir les risques liés à la négociation

#### RÉDIGER L'ACCORD