

**Négocier un protocole d'accord préélectoral,**

clef de voûte du déroulement des élections CSE

*Enjeux juridiques & stratégiques*

**Public concerné** : militants ou responsables impliqués ou non régulièrement dans la négociation et la conclusion de PAP au nom de leur syndicat, de leur UD ou de leur FD CFTC

**Conditions préalables à la formation** : avoir suivi, outre la FIME, la formation 5-3 **Négociations collectives** (ou expérience équivalente) et dans toute la mesure du possible avoir fait partie d'une délégation CFTC à la négociation d'un ou plusieurs PAP ; il est indispensable d'avoir des connaissances juridiques de base en Droit du travail

**Objectifs globaux de la formation** :

- 1° Favoriser les implantations CFTC dans les entreprises où la CFTC n'a pas de section syndicale / consolider les implantations CFTC
- 2° Préparer activement la négociation du PAP en demandant des données à l'employeur
- 3° Négocier et conclure des PAP propices à la défense des intérêts des salariés et de la CFTC
- 4° Identifier le cas de saisines de la DREETS et les actions en justice

**Méthodes pédagogiques** : participation active des stagiaires et travaux en sous-groupes à partir de cas pratiques et des outils du portail de formation CFTC.

1<sup>er</sup> jour

### ■ Accueil et introduction

### ■ Partie I LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION DU PAP

- § I-1 **Quelle est la place du PAP parmi les négociations préélectorales ?**
  - *Établir un état des lieux des accords existants et subordonner l'entrée en négociation du PAP à la réalisation d'étapes préalables indispensables*
- § I.2 **Quand et comment est déclenché le processus électoral ?**
  - *S'assurer que le processus électoral est enclenché par les bons acteurs et au bon moment : ni trop tôt, ni trop tard*
- § I.3 **Comment s'assurer que la CFTC a été dûment convoquée à la négociation du PAP et comment composer la délégation CFTC ?**
  - *Mobiliser les acteurs CFTC les mieux placés et commencer à préparer activement la négociation*
- § I.4 **Quelles données demander à l'employeur en amont de la négociation du PAP ?**
  - *Recueillir de la part de l'employeur — et, si elle existe, de la section CFTC — les données indispensables à la négociation du PAP*

### ■ Partie II LE DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION DU PAP

- § II-1 **Quelles sont les clauses obligatoires et les clauses facultatives ?**
  - *Concentrer les efforts de la délégation CFTC sur la négociation des clauses les + importantes*
- § II-2 **Comment négocier le calendrier des opérations électorales ?**
  - *Se conformer aux multiples obligations légales tout en ménageant le temps suffisant pour la campagne électorale*

- § II-3 **Comment négocier l'information des électeurs et les conditions matérielles du scrutin ?**
  - *Assurer l'information des électrices et des électeurs ainsi que le matériel nécessaire au bon déroulement du scrutin*
- § II-4 **Comment déterminer les collèges et les sièges ?**
  - *Apprendre les pro rata et calculs des plus forts restes (ou le cas échéant les modes alternatifs de détermination des sièges)*

### ■ Partie III LA CONCLUSION DU PAP

- § III-1 **Sous quelles conditions le PAP sera-t-il opportun et quels sont les leviers de négociation de la délégation CFTC ?**
  - *Évaluer l'opportunité de la conclusion d'un PAP pour la CFTC*
- § III-2 **Sous quelles conditions le PAP sera-t-il valide ?**
  - *Maîtriser la double majorité et les clauses soumises à l'unanimité et à défaut savoir saisir la DREETS pour obtenir son arbitrage sur les clauses litigieuses*
- § III-3 **Comment apporter, au besoin, des modifications au PAP conclu ?**
  - *Pallier des manques en tant que de besoin jusqu'au jour du scrutin*
- § III-4 **Comment contester en justice le PAP conclu ?**
  - *Obtenir l'annulation judiciaire d'un PAP ou des résultats des élections organisées s/ la base d'un PAP litigieux*

### ■ Accompagnement des stagiaires

### ■ Évaluation, synthèse et clôture du stage