

FORMATION ISF 5-5-1

Négocier un protocole d'accord préélectoral,

clef de voûte du déroulement des élections CSE

Enjeux juridiques & stratégiques

Public concerné: militants ou responsables impliqués 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 FORMATION INITIALE CFTC, 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 encore 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° Exercer les voies de recours devant les DREETS et les institutions judiciaires

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^{ER} JOUR: 2ND JOUR: Accueil et introduction • § II-3 Comment négocier l'information des électeurs et les conditions matérielles du scrutin? Partie I — LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION DU PAP → Assurer l'information des électrices et des électeurs ainsi que le matériel nécessaire au § I-1 Quelle est la place du PAP parmi les négociations préélectorales ? bon déroulement du scrutin → Établir un état des lieux des accords existants et subordonner l'entrée en négociation du PAP • § II-4 Comment déterminer les collèges et les sièges ? à la réalisation d'étapes préalables indispensables → Apprendre les pro rata et calculs des plus forts restes (ou le cas échéant les modes • § 1.2 Quand et comment est déclenché le processus électoral? alternatifs de détermination des sièges) → S'assurer que le processus électoral est enclenché par les bons acteurs et au bon moment : Partie III — LA CONCLUSION DU PAP ni trop tôt, ni trop tard • § III-1 Sous quelles conditions le PAP sera-t-il opportun et quels sont les leviers § 1.3 Comment s'assurer que la CFTC a été dûment convoquée à la négociation du de négociation de la délégation CFTC ? PAP et comment composer la délégation CFTC? ➤ Évaluer l'opportunité de la conclusion d'un PAP pour la CFTC ➤ Mobiliser les acteurs CFTC les mieux placés et commencer à préparer activement la négociation • § III-2 Sous quelles conditions le PAP sera-t-il valide? § 1.4 Quelles données demander à l'employeur en amont de la négociation du → Maîtriser la double majorité et les clauses soumises à l'unanimité et à défaut savoir saisir PAP? la DREETS pour obtenir son arbitrage sur les clauses litigieuses → Recueillir de la part de l'employeur — et, si elle existe, de la section CFTC — les données § III-3 Comment apporter, au besoin, des modifications au PAP conclu? indispensables à la négociation du PAP → Pallier des manques en tant que de besoin jusqu'au jour du scrutin Partie II — LE DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION DU PAP • § 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 § II-1 Quelles sont les clauses obligatoires et les clauses facultatives ? d'un PAP litigieux → Concentrer les efforts de la délégation CFTC sur la négociation des clauses les + importantes Correction du cas pratique (révision globale du stage) : • § II-2 Comment négocier le calendrier des opérations électorales ? Négociation et conclusion du PAP de l'entreprise DelicesDEntrav' → Se conformer aux multiples obligations légales tout en ménageant le temps suffisant pour la

Évaluation, synthèse et clôture du stage

Accompagnement des stagiaires

campagne électorale