

**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 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	2 <sup>nd</sup> jour
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Accueil et introduction</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Partie I LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION DU PAP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• § I-1 <b>Quelle est la place du PAP parmi les négociations préélectorales ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Établir un état des lieux des accords existants et subordonner l'entrée en négociation du PAP à la réalisation d'étapes préalables indispensables</i></li> </ul> </li> <li>• § I.2 <b>Quand et comment est déclenché le processus électoral ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>S'assurer que le processus électoral est enclenché par les bons acteurs et au bon moment : ni trop tôt, ni trop tard</i></li> </ul> </li> <li>• § I.3 <b>Comment s'assurer que la CFTC a été dûment convoquée à la négociation du PAP et comment composer la délégation CFTC ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Mobiliser les acteurs CFTC les mieux placés et commencer à préparer activement la négociation</i></li> </ul> </li> <li>• § I.4 <b>Quelles données demander à l'employeur en amont de la négociation du PAP ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Recueillir de la part de l'employeur — et, si elle existe, de la section CFTC — les données indispensables à la négociation du PAP</i></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• § II-3 <b>Comment négocier l'information des électeurs et les conditions matérielles du scrutin ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Assurer l'information des électrices et des électeurs ainsi que le matériel nécessaire au bon déroulement du scrutin</i></li> </ul> </li> <li>• § II-4 <b>Comment déterminer les collèges et les sièges ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Apprendre les pro rata et calculs des plus forts restes (ou le cas échéant les modes alternatifs de détermination des sièges)</i></li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Partie II LE DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION DU PAP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• § II-1 <b>Quelles sont les clauses obligatoires et les clauses facultatives ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Concentrer les efforts de la délégation CFTC sur la négociation des clauses les + importantes</i></li> </ul> </li> <li>• § II-2 <b>Comment négocier le calendrier des opérations électorales ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Se conformer aux multiples obligations légales tout en ménageant le temps suffisant pour la campagne électorale</i></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Partie III LA CONCLUSION DU PAP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• § III-1 <b>Sous quelles conditions le PAP sera-t-il opportun et quels sont les leviers de négociation de la délégation CFTC ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Évaluer l'opportunité de la conclusion d'un PAP pour la CFTC</i></li> </ul> </li> <li>• § III-2 <b>Sous quelles conditions le PAP sera-t-il valide ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>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</i></li> </ul> </li> <li>• § III-3 <b>Comment apporter, au besoin, des modifications au PAP conclu ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Pallier des manques en tant que de besoin jusqu'au jour du scrutin</i></li> </ul> </li> <li>• § III-4 <b>Comment contester en justice le PAP conclu ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <i>Obtenir l'annulation judiciaire d'un PAP ou des résultats des élections organisées s/ la base d'un PAP litigieux</i></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Accompagnement des stagiaires</b></li> <li>■ <b>Évaluation, synthèse et clôture du stage</b></li> </ul>