

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 :	2 ND 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	• § 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 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	■ 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
	■ Correction du cas pratique (révision globale du stage) : <i>Négociation et conclusion du PAP de l'entreprise DELICESDENTRAV'</i> ■ Accompagnement des stagiaires ■ Évaluation, synthèse et clôture du stage