

Créer et développer une section syndicale

ÉLECTIONS PRUD'HOMALES 2008



AU SERVICE
DE L'ENCADREMENT
D'AUJOURD'HUI
ET DE DEMAIN



La section syndicale

→ Définition - Implantation

→ Composition

→ Moyens matériels



Définition de la section syndicale

L 2142-1

Dès lors qu'ils ont plusieurs adhérents dans l'entreprise ou dans l'établissement, chaque syndicat (...) peut constituer au sein de l'entreprise ou de l'établissement une section syndicale qui assure la représentation des intérêts matériels et moraux de ses membres, conformément aux dispositions de l'article L2131-1.



Les critères d'implantation

de la section syndicale dans l'entreprise

→ réunir les critères cumulatifs suivants :

- couvrir le champ professionnel et géographique
- le respect des valeurs républicaines
- l'indépendance
- une ancienneté minimale de 2 ans

OU

→ être une organisation syndicale affiliée à une organisation syndicale représentative au niveau national interprofessionnel



ET
2 adhérents
déclarés



Composition de la section syndicale

- La section est composée de l'ensemble des adhérents de la CFE-CGC d'une entreprise ou d'un établissement
- Elle est animée par les militants sous la responsabilité du DS



Les moyens matériels de la section

Le local de la section L 2142-8

Dans les entreprises ou les établissements

de plus de 200 salariés → un local commun

au moins 1000 salariés → un local par section syndicale

« convenable aménagé et doté du matériel nécessaire à son fonctionnement »

Les modalités d'aménagement et d'utilisation des locaux syndicaux sont fixées par accord avec le chef d'entreprise

Le local syndical doit être distinct de celui affecté aux DP ou au CE, sauf accord de ce dernier.



Les moyens matériels de la section

L'accord sur l'exercice du droit syndical

- l'utilisation des moyens de communication
- l'obtention du matériel
- des moyens financiers
- des heures de délégation (RSS ou DS)



Les 7 critères de la représentativité syndicale

critères cumulatifs

- Le respect des valeurs républicaines
- L'indépendance
- La transparence financière
- Une ancienneté minimale de 2 ans
- L'audience établie selon les niveaux de négociation
- L'influence, prioritairement caractérisée par l'activité et l'expérience
- Les effectifs d'adhérents et les cotisations



Le critère d'audience

dans l'entreprise ou l'établissement

- 10 % minimum aux élections
CE, DUP ou à défaut DP
- Suffrages exprimés au 1^{er} tour titulaire
- Pas d'exigence de quorum
- Appréciation spécifique catégorielle pour la
CFE-CGC → encadrement



La notoriété

ÉLECTIONS PRUD'HOMALES 2008



AU SERVICE
DE L'ENCADREMENT
D'AUJOUR'HUI
ET DE DEMAIN



Améliorer sa notoriété

Objectif

→ faire savoir ce que l'on fait de bien
afin d'en tirer des bénéfices en terme d'image

Cela suppose de

→ faire → faire bien → le faire savoir



Faire et faire bien

Ce n'est pas forcément remporter des victoires

C'est avoir une action positive en faveur des salariés

- S'inscrire dynamiquement dans des négociations
- Avoir en CE des positions spécifiques pour l'encadrement
- Expliquer notre démarche en cas de suivi individuel
- Garantir une écoute attentive
- Cibler ses actions



Faire savoir

C'est communiquer régulièrement sur nos actions

- Toutes les formes de communication sont envisageables
- Mais la plus efficace et la plus pérenne reste la communication interpersonnelle régulière

le contact



Le contact

Une vraie méthode qui doit être préparée et organisée

→ Elle nécessite de prendre des heures de délégation

Pour communiquer avec les salariés en toute visibilité



En matière de communication syndicale la discrétion est préjudiciable



Le contact

Soyez simple !

→ Négociations → CE → DP sont des sources d'informations factuelles dans les deux sens... Profitez-en !

Non, vous ne serez pas ridicule

→ Préparez une phrase simple expliquant votre démarche ←

« Bonjour, je suis élu CFE-CGC au comité d'entreprise, il y a une réunion dans 8 jours, je suis à votre disposition pour relayer vos questions »

Ne vous découragez pas, les résultats ne seront tangibles que plus tard



Le contact

En tant que représentant élu des salariés

→ vous êtes légitime à communiquer sur l'ensemble des sujets abordés en DP, CE, CCE, CHSCT...

En tant que mandaté du syndicat

→ vous êtes légitime à communiquer sur nos propositions pour des négociations en cours ou pour expliquer nos positions à l'issue de la négociation

Nous avons signé, pourquoi ?

Nous n'avons pas signé, pourquoi ?

Nous nous y opposons, pourquoi ?

Dans tous les cas de figure des faits précis et des éléments quantifiables vous aideront dans votre argumentation



Le contact

Vous appréhendez le moment mais vous vous forcez



Bien que préparez vous ne vous sentez pas naturel



Ils sont surpris voire ils se regardent avec des demi sourires



Vous avez envie de tourner les talons ou de vous énervez ou de vous excusez mais vous continuez calmement votre petit laïus



15 jours plus tard vous retournez les voir pour leurs raconter ce qui s'est passé à la réunion



Le contact

La fois suivante → ils vous écoutent

La fois d'après → ils vous posent des questions

Entre la première fois et aujourd'hui

→ 4 mois se sont écoulés

→ vous commencez à recevoir des coups de téléphone

→ vous êtes sur la bonne voie



Le contact

Quelques conseils

- Ne vous découragez pas
- Capitalisez sur les éléments positifs

Ne vous attendez pas à des élans collectifs d'enthousiasme et de gratitude... le retour se mesurera dans les urnes aux prochaines élections

- Souriez - à bon escient
- Inutile de serrer des mains à tour de bras, mais le cas échéant soignez votre poignée de main
- Utilisez l'humour avec prudence et modération



A vous de jouer

5 minutes pour un plan d'action

- Nombre d'heures de délégation
 - dont je dispose légalement
 - que j'utilise d'ordinaire
 - que je compte utiliser à présent pour communiquer
- Comment les utiliser
 - répartition sur les 4 prochaines semaines
 - les sujets que je vais aborder



**Nous choisirons toujours
l'incertitude de gagner
plutôt
que la certitude de perdre**



Le recrutement

ÉLECTIONS PRUD'HOMALES 2008



**AU SERVICE
DE L'ENCADREMENT
D'AUJOUR'HUI
ET DE DEMAIN**



État des lieux

Les outils

La répartition des salariés selon les chiffres donnés en CE

Le procès verbal des élections

Votre propre connaissance du terrain

Mobilisez votre section pour réaliser le meilleur état des lieux possible



Analyse du procès verbal des élections

Un écart fort entre le nombre d'inscrits et le nombre de votants

→ Travail d'information

→ Travail de visibilité

Un écart fort entre le nombre de votants et le nombre de votants pour la CFE-CGC

→ Travail de visibilité

→ Nécessité d'une communication très concrète

 ↳ des faits

 ↳ des chiffres vérifiables quantifiables



Analyse du procès verbal des élections

Un écart fort entre le nombre de votants et le nombre d'adhérents : beaucoup de votes et peu d'adhérents

- Maintenez votre communication
- Changez ou adoptez une tactique sur le recrutement
- Posez-vous quelques questions (éventuellement)

Beaucoup de votants et beaucoup d'adhérents

- Bravo ! Vous allez m'aider à animer ce stage
- Votre préoccupation est néanmoins la fidélisation

Pas de votant et pas d'adhérent

- Chouette ! Vous avez une énorme marge de progression !



Le recrutement des adhérents

La méthode : il s'agit de cibler un « sympathisant », de développer une action envers lui afin de transformer cette personne de « sympathisant » en adhérent

Le ciblage : identifier nos sympathisants, en choisir 1 ou 2,

Comment ?

- Idéalement votre sympathisant doit être représentatif de votre entreprise
- Les démarches de notoriété que vous faites régulièrement vous aident à identifier la bonne personne



Les conseils de base

Attention à ne pas vous tromper de discours

les **arguments-informations** servent à entretenir une notoriété

Les arguments pertinents pour l'adhésion proposent **l'accès à des services**, un réseau, des informations en contrepartie d'une cotisation

Les arguments basés sur **l'engagement personnel** s'adressent à des adhérents déclarés que vous sentez « mûrs » ou à des militants dans l'âme - eux viendront plutôt vous trouver

Les arguments larmoiements, moralisateurs ou culpabilisateurs sont à exclure

