

bpost

PB-PP
BELGIE(N)- BELGIQUE

POUR DES SOLUTIONS

VOTEZ CSC

Trucs & ficelles
pour mener la campagne
élections sociales

2

CNE L'avenir a
son syndicat



Le contenu de cette publication
s'entend aussi bien au féminin qu'au masculin

PAS SANS VOUS, PAS SANS NOUS.

Bien des gens autour de nous sont en colère. Et ils ont souvent de bonnes raisons pour cela : des inégalités et des injustices, dans l'entreprise et dans la société. Un cadre de vie constamment bousculé par les catastrophes écologiques, les guerres, les bouleversements technologiques que nous ne demandons pas mais qui changent notre quotidien. Souvent, face à cette inquiétude, l'impuissance. *Que puis-je faire seul·e ? Voter, s'engager, ça sert vraiment à quelque chose ?* Les conséquences vont du découragement au cynisme (« après moi les mouches »), de la passivité à l'isolement et parfois au rejet des autres. *Si la vie est difficile et que les responsables sont insaisissables, n'est-ce pas la faute de mon voisin ? Lui, au moins, je peux le pointer du doigt...*

Cette montée d'un sentiment d'injustice et d'impuissance est une menace énorme contre presque tout ce qui nous tient à cœur : la paix, la justice et la dignité ; la possibilité de vivre ensemble, aujourd'hui et demain, dans l'entreprise, le quartier, le pays.

VOUS

Vous êtes militant·e ou candidat·e aux élections sociales pour la CNE : vous êtes indispensables. En effet, la seule réponse qui tienne face à l'inquiétude et à l'impuissance, c'est celle que vous apportez, basée sur l'intérêt collectif, la sécurité collective (et sociale), et sur la force du collectif pour transformer la réalité. S'il vous plaît, ne sous-estimez jamais l'importance de chaque délégué·e syndical·e, et de chacun de vos actes. Chaque problème individuel dans lequel vous faites respecter le droit, chaque avancée collective qui répartit mieux temps, richesse et bien-être, c'est un point

d'appui essentiel pour une société *réellement démocratique*. Parce que vous êtes des fabricant·es de confiance, chacun de vos actes emporte des effets qui dépassent, de loin, votre seule action locale. Ce sont évidemment là de lourdes responsabilités et c'est pour cela que vous avez mille fois bien fait de choisir et de re-choisir la CNE.

NOUS

Si je devais rêver d'un syndicat, je voudrais qu'il soit **démocratique**, que des délégué·es du terrain soient présent·es dans ses plus hautes instances de décision. Je voudrais qu'il soit **totalemt indépendant** des partis politiques, des chapelles et des lobbies patronaux ou autres. Je voudrais un syndicat fort **partout en Wallonie et à Bruxelles** (et environs), en bonne amitié avec nos amis flamands mais sans dépendre de personne. Je voudrais un syndicat **fiable** dans ses services, **crédible** dans ses études, **clair** dans ses positions.

Je voudrais un syndicat qui soit fort dans **chaque secteur**, le défende et en connaisse les réalités concrètes mais qui associe dans un **mouvement de solidarité** *puéricultrices et cadres de la chimie, employés de l'informatique ou des magasins, aides-soignantes et pilotes d'avion, artistes et employés des assurances, travailleurs des universités, de la culture et de l'aide sociale, des hôpitaux, de la logistique et de l'industrie, ouvriers employés et cadres, intérimaires ou freelancers, etc.*

Je voudrais aussi un syndicat qui, au-delà de chacun de ces secteurs, porte en paroles et en actes une vision d'une **écologie populaire** (*ce sont les entreprises et les ultra-riches qui produisent l'essentiel de la pollution, c'est eux que nous devons contraindre à changer avant tout*). Qui soit aussi clairement du côté du **droit des femmes** et du **refus de tous les racismes** : non pas pour que ces enjeux remplacent le combat syndical historique, mais pour que la dignité de chaque femme et de chaque homme, d'où qu'il vienne, soit inscrite au cœur de notre syndicat.

Un syndicat, enfin, qui ferait reposer ces exceptionnelles qualités **sur des milliers de délégué·es**, soutenu·es, formé·es, accompagné·es. Vous nous avez reconnus, et vous vous êtes reconnu·es.

Parce que vous avez fait le bon choix, et que vous savez pourquoi, vous allez convaincre vos collègues d'aussi faire ce bon choix en mai. Et vous allez gagner. Parce que vous êtes les super-héros·ines d'une société juste - et que vous ne serez jamais seul·e : toujours, la CNE sera à vos côtés.

Merci, bon travail et bonne chance.

Felipe Van Keirsbilck
Secrétaire général

MENER LA CAMPAGNE SUR LE TERRAIN

Le travail syndical demande des compétences extrêmement variées. Lors des élections, c'est notre capacité à communiquer qui est au centre : se rendre visible et rendre visible les fruits de notre travail quotidien. Quelques fondamentaux pour mener une campagne de terrain :

- Pour commencer, une vue d'ensemble sur le lieu de travail est essentielle : qui nous connaît - ne nous connaît pas encore ? Où n'est-on pas (assez) présents ? Qui ne reçoit généralement pas nos communications ? Comment toucher tout le monde ? Où sont nos affiliés ?
- Développer des outils en gardant en tête les 4 indispensables de la communication syndicale :
- Se rendre visible et disponible (affiche de présentation d'équipe, mail et téléphone sur les tracts, présence sur les réseaux sociaux...).
- Donner de l'information (journal d'entreprise, synthèse des instances, bilan du mandat, programme électoral...).
- Récueillir les avis (sondage sur les priorités, enquête sur les attentes...).
- Rassembler (séance d'info, réunion par service, webinaire en soirée, assemblée générale...).
- Planifier la campagne en partant de la date des élections et y placer des visites du personnel aussi souvent que possible en intégrant les 4 aspects ci-dessus.
- Souvenez-vous que votre légitimité à négocier des bonnes conditions de travail vient de la force que vous procure votre base. Et votre base est comme un muscle qu'il faut nourrir, entraîner et impliquer régulièrement.

Réflexes

- Sortez des salles de réunion et allez rencontrer les gens que vous ne connaissez pas/qui ne vous connaissent pas. Rien ne vaut un contact humain.
- Rédigez un bilan du mandat et un programme électoral sur base d'un sondage du personnel.
- Dégainez votre téléphone et appelez les affiliés via la liste SAF.

Nous sommes peu représentés dans les agences, comparé au siège où je travaille. Et c'est vrai que ce n'est pas toujours facile de se libérer pour faire le tour...

Mais on s'est retroussé les manches. On a préparé un questionnaire à faire remplir par le personnel d'agence (chez Randstad et Tempo-Team) et on est partis à la rencontre du personnel. Et je dois dire qu'on a été super bien reçus. Mieux que je ne le pensais !

On a ensuite analysé les enquêtes et on a fait remonter les problèmes concrets du terrain vers la direction. On a fait un tract avec les résultats et on est retourné vers le personnel avec ces retours. Et là, au deuxième passage, on nous accueillait avec le sourire.

Les gens étaient reconnaissants de nous voir et de recevoir de l'information. Et de mon côté, ça donne du sens à mon travail de déléguée.

Les discussions qu'on a eues ont permis de trouver 3 potentielles candidates. Je pense qu'on est sur la bonne voie. La suite ? Pourquoi ne pas appeler nos affiliés à participer à une AG en ligne !

Bouchra, Services

MENER LA CAMPAGNE DANS UNE GROSSE ENTREPRISE

Le principal défi de la campagne « élections sociales » dans une grosse entreprise est de représenter et rencontrer l'ensemble de vos collègues.

Lors de la campagne de vote, veillez à couvrir l'ensemble de ces services, et à rencontrer toutes les personnes qui seront amenées à voter en mai. Soyez visibles et disponibles au maximum.

Multipliez les tours de site, les tractages et les affichages dans les lieux de passage. La distribution d'un tract, c'est l'occasion de parler avec les travailleurs. Ecoutez aussi les problèmes et les remarques. Prenez des contacts pour faire le suivi : un petit SMS pour rappeler d'aller voter mais aussi pour répondre aux questions posées etc. Dans l'idéal, c'est bien de parler plus d'une seule fois (en vrai, par message, par mail...) à la même personne.

Réflexes

- Organisez-vous pour rencontrer un maximum de travailleurs : si possible, soyez méthodique pour n'oublier personne ni aucun service ni certaines régions.
- Faites une cartographie de l'entreprise et des travailleurs : qui travaille où ? À qui a-t-on déjà parlé, de quoi ? Qui nous soutient, veut nous aider ?
- Pensez à établir une stratégie avec un échéancier précis mais surtout tenable. Cela vous permettra d'avoir une campagne réalisable sur le terrain.
- Soyez présent sur le terrain et sur les réseaux.
- Utilisez les valves syndicales et nommez quelqu'un dans l'équipe qui s'assure qu'elles soient à jour.

Chez Action, notre campagne a le mot d'ordre « rendre visite un maximum aux travailleurs et travailleuses ». On fait le tour de toutes les filiales. C'est l'occasion d'écouter les collègues, répondre aux questions. Souvent, on se retrouve vite en petite assemblée à la cantine, c'est l'occasion de solutionner les problèmes individuels et/ou collectifs (en passant à l'action si nécessaire). La campagne, c'est aussi un moment où on construit la relation entre les délégués et les travailleurs. Le contact humain, c'est le plus important !

Nous affichons et distribuons un tract avec la photo de chaque délégué accompagné de leurs coordonnées sur une carte pour que chacun sache qui est la tête de sa région. Sur le tract, il y a un QR code pour rejoindre notre groupe Facebook. Plus on multiplie l'affichage dans les magasins, plus le nombre de followers augmente. On a dépassé les 1.000 ! Ça permet de communiquer rapidement sur différents thèmes (les élections sociales, l'actualité, la mobilisation, les victoires, les pétitions, etc.). Nous faisons des capsules vidéo pour informer ou des Google-Forms, pour demander l'avis des travailleurs sur différents sujets.

Après, nous sommes prêts à réaliser tout type d'action à la demande des travailleurs qui ont confiance en nous. C'est grâce à la force de ceux-ci que nous pouvons changer les choses dans l'entreprise.

Ruhi, Commerce

MENER LA CAMPAGNE DANS UNE PETITE ENTREPRISE

Qui dit petite entreprise dit plus grande proximité avec les collègues. Tentez d'en profiter !

Il y a proportionnellement plus de mandats syndicaux à pourvoir dans les petites entreprises. Pour une entreprise de moins de 101 travailleurs, il y a 4 mandats effectifs, alors qu'on compte 6 mandats dans une entreprise comptant entre 101 et 500 travailleurs. Cela assure une meilleure représentativité et permet d'intégrer différents types de profils sur la liste de candidats. Davantage de personnes pourront se partager le travail de campagne afin d'aller à la rencontre d'un maximum de collègues.

Parmi les difficultés dans les petites entreprises, on retrouve les liens étroits que la direction entretient avec les membres du personnel, ce qui peut la conduire à faire pression ou culpabiliser les travailleurs. Cette proximité existe également entre collègues, et cela constitue un atout non négligeable. La plupart de vos collègues vous connaissent déjà et vous avez généralement l'occasion de les rencontrer assez facilement (lors de temps de pause ou en réunions, par exemple). Tant d'occasions d'aborder le projet syndical et de rappeler l'importance d'aller voter !

Réflexes

- Profitez des pauses et des temps de midi pour aller au contact de vos collègues.
- Présentez-vous en plusieurs phases : l'équipe, le bilan, le projet. Les phases ne doivent pas toutes être nécessairement réalisées le même jour.
- Restez disponible et n'oubliez pas les moments privilégiés en individuel avec vos collègues.

Je travaille dans une petite ASBL, côté maison de repos et de soins mais il y a aussi un SASPE (Service d'Accueil Spécialisé de la Petite Enfance). Nous avons instauré notre premier CPPT aux élections 2020. C'est par mon papa, représentant syndical dans le secteur Marchand depuis de nombreuses années, que je me suis lancé dans le syndicat.

A 3 délégués CNE, le jour de mon anniversaire, nous avons démarré l'aventure. Il y avait aussi 2 candidats FGTB. Cette 1ère mandature s'est très bien passée.

Le premier gros dossier que nous avons eu a été de faire respecter la législation pour le conseiller en prévention. C'était un membre de la direction, nous avons demandé dès le départ qu'il soit écarté de cette fonction. Cela n'a pas été facile, il a fallu argumenter sur l'aspect neutralité et nous y sommes arrivés. En réunion cela se passe bien, la direction est à l'écoute. Quand nous demandons des documents, elle répond favorablement.

La formation premier mandat donné par la FEC, le suivi par la permanente lors des comités régionaux, le soutien des autres délégués, tout cela nous a rapidement rendus très crédibles vis-à-vis de l'employeur.

Les valves syndicales vivent beaucoup avec l'affichage des tracts que nous recevons et les PV du CPPT. Cela a permis d'instaurer un vrai climat de confiance entre les collègues et la délégation CNE. Les collègues viennent nous poser des questions.

Pour le recrutement 2024, le représentant FGTB a fait le constat de notre accompagnement CNE de qualité et il nous rejoint sur les listes CNE, accompagné d'un de ses affiliés. Nous en sommes vraiment contents.

Et à partir du listing SAF, j'ai aussi déniché une autre candidate qui n'a pas sa langue dans sa poche. Cela vous nous permettre d'étoffer l'équipe et c'est positif.

Jérémy, Non Marchand

MENER LA CAMPAGNE LORSQU'ON EST CANDIDAT ISOLÉ

Vous voilà tout seul sur la liste verte ? Pas de panique, la CNE est derrière vous pour vous soutenir !

Si, malgré vos efforts pour trouver un autre candidat, vous vous présentez seul, organisez-vous pour rencontrer un maximum de travailleurs. Partez de leurs préoccupations et présentez vos idées nouvelles plutôt que de critiquer le travail des autres organisations syndicales. Mieux vaut en effet vous présenter pour un projet que contre les concurrents. D'autant que, si vous êtes élu, vous serez amené à travailler ensemble par la suite... Enfin, rappelez que même si vous êtes seul dans l'entreprise, toute une organisation syndicale vous soutient et avance dans le secteur. Le travail syndical est un travail de longue haleine, et se fait pas après pas... Pensez que dans 4 ans, vous serez très probablement rejoint par d'autres !

Réflexes.

- Si malgré tout vous êtes seul sur la liste CNE, gardez confiance et n'hésitez pas à demander le soutien de votre permanent CNE.
- Organisez-vous pour rencontrer un maximum de travailleurs et constituez un réseau de soutien parmi les collègues qui pourront parler de vous.
- À chaque occasion, présentez le travail de la CNE dans votre secteur et au niveau interprofessionnel. C'est une façon de démontrer que vous n'êtes pas tout seul dans votre mission syndicale.
- Ne critiquez pas le travail des autres organisations syndicales, mais présentez plutôt vos nouvelles propositions et la marque de fabrique CNE.

Je travaille dans un groupe automobile avec une quarantaine de garages. Je fais campagne en visitant les différents sites avec la fédé du BW et les collègues ouvriers. On est dispersés à travers toute la Wallonie, donc ça prend du temps, mais ça vaut la peine. Les collègues sont contents de voir quelqu'un du syndicat ! On discute un peu et on prend les coordonnées de ceux qui sont un peu ouverts à la discussion. Ensuite, on envoie quelques informations sur le mandat, et on les recontacte pour voir s'ils sont motivés ou s'ils hésitent. Dans ce cas-là, on va boire un café ou on y retourne. On privilégie le contact direct avec les gens, et ça fonctionne ! Le plus difficile c'est de prendre le temps de le faire. Je suis seul dans ma fonction au garage dans lequel je travaille, donc c'est chaque fois toute une organisation avec mon responsable. On prépare chaque fois un parcours efficace pour limiter les trajets entre les sites, et on a commencé par les endroits où on sait qu'il y a des verts. On ira partout au final, mais petit à petit. Comme le temps est précieux, il faut s'organiser stratégiquement. Il faut oser y aller. C'est parfois difficile de discuter avec des collègues qu'on ne connaît pas, mais un petit tract et un grand sourire, ça fonctionne toujours. On essaie aussi de distribuer un truc sympa : un agenda, une pomme. Ça permet de créer le contact et de lancer la discussion. Les permanents sont aussi là pour aider si nécessaire, c'est important de ne pas aller tout seul si on ne se sent pas à l'aise.

Didier, secteur automobile

MENER LA CAMPAGNE COMMUNICATIONNELLE SUR LE TERRAIN

Pour mener la campagne sur le terrain, vous n'êtes pas seuls ! La CNE et la CSC vous fournissent un tas d'outils.

Tracts, flyers, affiches, calendriers, etc. Votre syndicat a tenté de penser à tout pour vous faciliter le travail sur le terrain en termes de communication. Le but de ces outils est de vous rendre visibles, de montrer votre plus-value et de propager.

Si les élections sont un moment important, c'est parce qu'elles mesurent la notoriété, la légitimité et la compétence des équipes syndicales. 90% du travail de communication et de présence de terrain est à réaliser durant les 4 années qui précèdent les élections. Cependant, quelques semaines avant le vote, il faut intensifier la communication. Cette période est divisée en deux phases : le recrutement et le vote.

Ce qui est important, c'est de le faire suivant votre réalité : votre équipe, votre entreprise, votre secteur, votre public, votre temps... Pensez à vous organiser suivant les forces en place et le temps que vous avez à y consacrer. Mais n'oubliez jamais que communiquer n'est pas convaincre ! Il faut également aller à la rencontre de vos collègues pour leur expliquer l'importance de votre travail syndical.

Réflexes

- Surfez sur notre site pour accéder à tout le matériel CNE. La CSC a également une page récapitulative sur son site internet à cette adresse : <https://www.lacsc.be/elections-sociales>
- Prévoyez et organisez : une multitude d'outils est à votre disposition mais il est important de vous organiser un calendrier sur quand et comment les partager afin de tenir sur la durée et de toucher un maximum de personnes possibles.



Nous avons essayé d'anticiper au maximum : on a constitué un groupe de travail qui réalise et assure le suivi de la campagne électorale tout en faisant un feedback avec l'équipe syndicale dès le début de l'année civile de l'année des élections sociales. Son but est de trouver un slogan, d'établir une liste des réalisations syndicales qui ont été faites à tous les niveaux, de réaliser un cahier de revendications ainsi que des photos individuelles des candidats. C'est aussi lui qui rassemble les motivations des candidats pour la communication sur la présentation des candidats. De plus, il définit le nombre de communications et leurs canaux de distribution. Les moyens de distribution/affichage peuvent être multiples et non exclusifs (courriel, tract, affichage papier ou numérique, réseaux sociaux). Ce groupe rédige les textes, les soumet à l'équipe et ensuite si nécessaire les traduit en anglais et néerlandais et les met en forme en fonction du canal de distribution.

Ce même groupe de travail établit un retro agenda à partir du jour de la date du scrutin qui indique le jour où la communication doit partir, qui fait partir la communication (qui envoie le courriel, qui affiche ou qui distribue le tract). Cela permet d'établir une date où la communication doit être finalisée.

Cette campagne ne doit pas se faire trop tôt ni trop tard. En règle générale, elle se déroule sur 2 mois entre le dépôt des candidats à X+35 et le jour de l'affichage des résultats, en tenant compte des week-ends, des jours fériés et des jours de fermetures de l'entreprise. Idéalement, il faut communiquer une fois par semaine.

Equipe Allianz Benelux et Allianz Technology, Finances

MENER UNE CAMPAGNE DIGITALE

Parce que le télétravail a pris une place de plus en plus importante dans de nombreuses entreprises, il arrive désormais que les candidats aux élections sociales doivent mener leur campagne principalement sur internet.

Depuis la crise sanitaire, le télétravail a explosé dans certains secteurs. Ce qui pousse de nombreux candidats aux élections sociales à repenser leur campagne... Comment ? En mettant l'accent sur la communication digitale. Très pratique pour sensibiliser et convaincre un maximum de collègues avec des formats (vidéos, extraits sonores...) très courts et gratuits dans la (très grande) majorité des cas, les canaux digitaux actuels - dont Facebook et WhatsApp - offrent également l'opportunité de créer de réelles interactions entre membres du personnel. Et ce, aussi bien avant, pendant qu'après la campagne.

Réflexes

- N'hésitez jamais à vous lancer dans une campagne digitale, même si c'est une première pour vous.
- Ne soyez pas découragés par la prétendue « complexité » des outils digitaux : communiquer sur le web est souvent bien plus facile qu'il n'y paraît.
- Multipliez les formats (tracts, photos, vidéos...) digitaux afin d'augmenter la portée de vos messages.
- Partagez la gestion de vos différents canaux digitaux avec vos collègues afin de ne pas être submergé par la tâche.
- Soyez créatifs dans vos messages afin de vous démarquer...
- Mais n'oubliez jamais que rien ne remplace le contact humain avec les collègues... Si votre campagne se veut principalement digitale, n'oubliez toutefois pas d'aménager du temps pour des rencontres en présentiel.

Cela fait quelques années que Belfius a inscrit dans sa culture d'entreprise l'utilisation des canaux de communication digitaux comme moyen de communication principal. L'équipe CNE de Belfius Banque s'est alignée sur ce principe déjà lors des élections sociales de 2020 et réitérera l'expérience cette année en développant ce qui avait déjà été réalisé précédemment, à savoir un site web dédié aux élections sociales. Toutes les informations relatives aux élections sociales y seront stockées : bilan de l'équipe, programme, présentation des candidats, instructions de vote...

En parallèle, et au fur à mesure de la parution des informations mises à disposition sur le site de campagne, des tracts digitaux seront d'une part publiés sur l'intranet de la banque et d'autre part envoyés par courrier électronique à nos collègues, de manière à toucher le plus grand nombre.

En raison du télétravail fortement répandu dans la banque, des assemblées virtuelles du personnel seront également organisées de manière à conserver des espaces de discussion avec les collaborateurs.

Néanmoins, une campagne digitale ne peut pas l'être à 100%, il est nécessaire de conserver un lien présentiel avec les collaborateurs en allant à leur rencontre et en leur distribuant un tract réduit à sa plus simple expression, en utilisant un code QR par exemple.

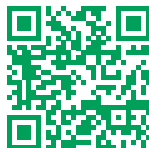
Stéphane, Finances

LES ÉLECTIONS SOCIALES S'ORGANISENT POUR LA PREMIÈRE FOIS DANS L'ENTREPRISE

Cette fois encore, une série d'entreprises et institutions connaîtront leurs premières élections sociales. Prenez le bon départ...

Dans ce cas, vous ne pouvez pas compter sur la tradition : il s'agit de bien expliquer aux collègues ce que sont les élections sociales et à quoi elles servent. La CSC et la CNE ont déjà développé une série d'outils sur le sujet, notamment des vidéos.

Vous les trouverez sur notre site www.lacsc.be/elections-sociales. N'hésitez pas à les diffuser dès maintenant !



Soyez également particulièrement vigilant vis-à-vis de votre employeur : il est en effet tenu de respecter des procédures très précises afin d'assurer le bon déroulement des élections. En cas de doute, contactez directement votre permanent CNE.

Réflexes

- Commencez par expliquer aux collègues ce que sont les élections sociales et à quoi elles servent.
- Démontrez les effets positifs d'une présence syndicale dans les entreprises (moins d'accidents, moins d'absentéisme, de meilleurs salaires... Notre série « élections sociales », en page 15 du Droit de l'Employé de mars 2024 y est consacrée.
- Expliquez vos motivations à vous engager comme représentant CNE.
- Présentez des propositions concrètes pour votre entreprise, au départ des préoccupations de vos collègues.
- N'hésitez pas à demander le soutien de votre permanent CNE en cas de besoin.

Je fais partie du groupe Inditex, où pour certaines marques il existait une équipe syndicale mais pas pour la nôtre. Quand il a été possible en 2020, d'en créer une, je me suis dit qu'il était important de profiter de cette occasion pour mettre en place le dialogue avec la direction. Cela nous permettra de se faire entendre. Dès le début, nous avons eu un soutien important de notre permanent, mais aussi de l'équipe de Zara qui était en place depuis de nombreuses années. Je n'ai jamais eu le sentiment de me sentir seule, lâchée dans la nature. Chaque année, nous avons eu des formations. De plus, nous avons des comités sectoriels qui nous permettent de rencontrer des délégués d'autres entreprises. Cela permet d'avoir des échanges avec des délégués expérimentés ; de te créer un réseau de personnes ressources auprès de qui tu peux te retourner en cas de besoin. Je retiens qu'il faut y aller, découvrir ce que c'est. C'est une chance de pouvoir remonter les questions positives ou négatives des travailleurs. Je ne me suis jamais sentie seule aussi bien vis-à-vis des collègues que du syndicat.

Alison, Commerce

L'EMPLOYEUR MET DES BÂTONS DANS LES ROUES

Il arrive malheureusement que certains employeurs compliquent au maximum les élections sociales. Ne vous laissez pas intimider : avec bonne ou mauvaise volonté, des règles doivent être respectées.

Si la procédure des élections sociales est si précise et stricte, c'est justement pour obliger l'employeur à assurer leur bon fonctionnement. Vous n'êtes donc pas sans recours en cas de sabotage et les services juridiques de la CNE et de la CSC sont armés pour faire face à ces cas de figure. Au-delà de l'aspect juridique, il est également important d'obtenir le soutien des travailleurs : rappelez-leur donc bien que les élections sociales se déroulent dans leur intérêt et tenez-vous proche de leurs préoccupations.

Réflexes

- Vérifiez que votre employeur respecte la procédure et, au moindre doute, contactez votre permanent CNE.
- Soyez à l'écoute sur le terrain : c'est la meilleure façon de savoir si votre employeur vous discrédite auprès des travailleurs.
- Communiquez avec vos collègues à chaque occasion, et rappelez-leur l'importance des élections sociales. Si l'employeur vous sabote, c'est sans doute qu'il a quelque chose à cacher...
- Ne vous laissez pas intimider par votre direction. À partir du 27 janvier, au plus tard, tous les candidats sont protégés contre le licenciement.

Travailleuse dans une maison de repos sans représentation syndicale, je voulais implémenter une délégation syndicale en 2020. La maison de repos comptait, à ce moment-là, moins de 50 travailleurs mais le nombre de travailleurs était au-delà du seuil pour implémenter une délégation syndicale. La directrice a mis des bâtons dans les roues pour l'implémentation de la délégation : bashing syndical, intimidation des travailleurs sur le vote, masquage des documents sur le vote par d'autres documents sur le panneau d'affichage... Il y avait beaucoup de problèmes à dénoncer : copinage pour augmenter son horaire de travail pour les temps partiels, pénibilité des métiers, etc. Finalement, c'est en allant au contact direct avec les travailleurs, en discutant avec eux de la plus-value de s'organiser ensemble via une délégation syndicale que je les ai convaincus de voter et que nous avons pu mettre en place une délégation syndicale. Depuis, nous avons dépassé le seuil des 50 travailleurs, et nous organisons, cette année, des élections sociales.

Astrid, Non Marchand

UNE LISTE VERTE SE PRÉSENTE POUR LA PREMIÈRE FOIS

C'est la première fois que la CNE se présente dans l'entreprise et c'est vous le pionnier ? En route pour l'aventure !

La première chose à faire dans ces cas-là, puisque les travailleurs ne connaissent pas encore la CNE, c'est de la leur présenter : la plus grosse centrale francophone, appartenant au premier syndicat du pays, son projet, ses valeurs et le travail qu'elle fait dans votre secteur. Il ne s'agit pas de vous présenter contre l'autre organisation syndicale, mais bien pour votre projet. Partez des préoccupations de vos collègues et proposez-leur vos nouvelles idées, vos approches inédites... Bref, votre marque de fabrique. Et envisagez votre travail comme une longue aventure, construite pas à pas... Vous verrez, dans 4 ans, d'autres collègues se joindront à vous !

Réflexes

- Allez à la rencontre des travailleurs pour connaître leurs préoccupations.
- Evitez de critiquer le travail de l'autre équipe syndicale et faites campagne sur vos propres projets.
- Présentez la CNE et son travail dans le secteur.
- Une fois élu, rappelez régulièrement votre travail aux affiliés, afin qu'ils associent les résultats à l'équipe CNE.

En 2020, c'était la 1ère fois que des élections sociales avaient lieu dans notre institution pour un CPPT. Nous avons été toutes les deux nommées déléguées syndicales dans une équipe de 6 représentantes. Ouvrière en buanderie et aide-soignante, nous nous sommes soutenues et c'est plus facile de faire équipe. Dès le départ, il a été important de montrer aux travailleurs que le syndicat n'est ni un empêcheur de tourner en rond, ni ne travaillant main dans la main avec la direction. Nous avons multiplié les actions afin que la CNE soit reconnue et crédible auprès des collègues :

- Grâce à notre permanence syndicale, nous accompagnons les collègues dans la défense de leurs droits. Nous sommes disponibles et à leur écoute.*
- Les informations utiles que nous recevons lors des réunions CNE font chaque fois l'objet d'un tract d'info. La CNE a aussi été très soutenante lors de la mise en place du CPPT.*
- Nous nous sommes engagées dans la campagne diversité initiée par la CSC pour une meilleure ambiance au travail.*
- Nous participons fréquemment à des manifestations à Bruxelles avec nos affiliés.*
- Nous menons des actions locales qui nous donnent de la visibilité : assemblées du personnel de présentation du syndicat et après la révision du règlement de travail, distribution d'un colis avec plusieurs infos et une madeleine faite maison par Ariane, distribution de crêpes à la chandeleur...*

Aujourd'hui, notre crédibilité est un fait et la récompense est notre augmentation d'affiliés : + 85% !

Ariane et Clarisse, Non Marchand

UNE LISTE ROUGE OU BLEUE SE PRÉSENTE POUR LA PREMIÈRE FOIS

Une autre organisation syndicale se présente aux élections, alors que vous étiez peut-être, jusqu'à présent, les seuls représentés dans l'entreprise ?

Ce n'est évidemment pas une situation simple : il s'agit désormais de présenter un projet syndical parmi d'autres, et plus seulement en regard du « projet patronal ».

Vous pouvez accueillir cette concurrence comme une bonne nouvelle pour la démocratie syndicale. Mais il faut rester vigilant : il arrive parfois que l'apparition de cette (première) liste concurrente résulte, de manière (presque) certaine, d'une stratégie patronale visant à diviser les travailleurs et à affaiblir le rapport de force.

Dans tous les cas, voyez-le comme un nouveau challenge à relever et comme une occasion de mettre en avant les atouts de la CNE. Contrairement à vos concurrents, vous avez déjà eu l'occasion de faire vos preuves auprès des affiliés ces quatre dernières années. Votre expérience est votre premier point fort. Vous savez comment fonctionne la direction ; vous avez un bilan à présenter, du concret à votre actif. À vous d'en tirer profit !

Réflexes

- Suivez la campagne des autres organisations en équipe syndicale, de manière confidentielle afin d'adapter éventuellement votre stratégie, mais en règle générale, ne la commentez pas auprès des travailleurs.
- Ne répondez pas aux éventuelles provocations des autres listes. Au contraire, montrez-vous « fair-play ». Cette attitude sera tout bénéfique pour votre image auprès des travailleurs.
- Concentrez-vous sur vos arguments, votre expérience, votre bilan et votre programme pour les quatre prochaines années.

Lors des dernières élections sociales, la CGSLB a fait son apparition dans l'entreprise. Ça a été un peu compliqué, humainement, parce que ce syndicat a recruté tous les mécontents du plan social qui les avait précédées.

L'arrivée de ce nouvel acteur syndical dans la vie de l'entreprise a pas mal bousculé nos habitudes. Là où notre travail reposait jusqu'alors sur une collaboration très efficace avec les délégués du Setca, qui avaient beaucoup d'expérience, nous nous sommes retrouvés à devoir négocier avec des partenaires moins aguerris et plus portés sur la communication. Nous avons donc dû nous adapter en partie - en prenant la main lorsque c'était nécessaire - tout en veillant à conserver notre identité, moins « marketing » et plus proche de tous les travailleurs de l'entreprise.

Avec le recul, l'apparition de la CGSLB nous a sans doute aidés à pointer nos lacunes au niveau de la communication, mais elle nous a aussi permis de mieux cerner nos forces. Pour cette campagne, nous allons donc rester sur notre ligne de conduite en restant fair-play et en mettant en avant le bon travail que nous avons réalisé durant les dernières années. En espérant que les collègues s'en rendront compte au moment de voter...

Anne, CPAE

LES GADGETS ROUGES ET BLEUS ENVAHISSENT LA CAMPAGNE

Les autres organisations syndicales déballetent la grosse artillerie et inondent l'entreprise de gadgets dernier cri, alors que vous vous baladez avec un bic ? Pas de quoi avoir des complexes, que du contraire !

Certes, il est plus facile d'aborder les gens avec un cadeau, mais la question des gadgets est bien souvent un faux problème. Il ne faut en effet pas prendre les travailleurs pour des enfants qui se laisseraient éblouir par ce genre de démarche. Bien sûr, ils prennent les gadgets, mais ce n'est pas pour autant qu'ils cocheront le nom de ceux qui les distribuent sur le bulletin de vote. Surtout si, de votre côté, vous êtes présent sur le terrain, vous écoutez leurs préoccupations et leur présentez votre bilan, vous récoltez leurs revendications. En rappelant tout simplement que vous ne souhaitez pas acheter leur voix, mais bien les convaincre de choisir les personnes qui les écoutent, qui sont présentes à leurs côtés, les conseillent et s'organisent avec eux pour faire changer les choses, depuis 4 ans, voire plus longtemps encore.

Réflexes

- Confiez la distribution du bic CNE aux candidats qui se présentent pour la première fois et ont le plus besoin de se présenter aux collègues.
- N'attendez pas la distribution d'un gadget pour aborder les travailleurs : l'essentiel est d'aller à leur rencontre, de les interroger sur leurs préoccupations et leurs priorités.
- S'il est plus facile de commencer une discussion avec quelque chose de tangible, il n'y a pas spécialement besoin d'avoir un gadget : réalisez un tract avec votre bilan des 4 dernières années ou créez une enquête pour récolter les préoccupations des travailleurs. Ce sont deux bons moyens d'entamer une discussion.
- Rappelez que la CNE investit l'argent des cotisations dans le service aux affiliés et la formation de ses délégués.
- N'hésitez pas à distribuer les brochures, les fiches réflexes... tous les outils qui informent vos collègues sur leurs droits et sont vraiment utiles.

Nous sommes confrontés à ce problème de gadgets pendant tout le mandat dans notre entreprise. Pour la campagne des élections sociales, nous avons décidé de remettre les pendules à l'heure et réexpliquer à quoi sert une délégation syndicale. Un délégué est là pour informer, défendre et organiser les travailleurs et pas pour donner des places gratuites de cinéma. Pour les élections sociales, nous avons élaboré un tract sur les victoires des quatre dernières années et ce que le travail de la délégation CNE a permis d'obtenir. Nous avons aussi décidé de faire des tours de sites systématiquement tous les mois : lorsqu'il y a réunion du CPPT l'après-midi, nous nous libérons la matinée pour faire le tour des différents services et aller au contact des travailleurs sur le terrain. Notre balise est d'être plus présents sur le terrain en contact avec les collègues. Nous espérons via cette campagne sensibiliser les membres du personnel au travail réel d'un délégué qui est loin d'être un simple distributeur de gadget.

Patricia, Non Marchand

LES CANDIDATS ROUGES ET BLEUS ATTAQUENT LA CNE

La période des élections sociales échauffe parfois les esprits, et donne lieu à des attaques plus ou moins légitimes entre les organisations syndicales, quelles qu'elles soient. Comment réagir si vous en êtes la cible ?

Tout d'abord, gardez votre calme et ne réagissez pas dans la précipitation. Mieux vaut ne pas répondre à la provocation et rester sur votre ligne de campagne : vous avez un bilan à défendre, un programme à présenter, des arguments à partager. C'est le message essentiel de votre campagne. Ensuite, multipliez les contacts et vos propres communications avec les travailleurs. Si vous êtes interpellé par certains d'entre eux, suite à une attaque, répondez honnêtement, mais n'orientez pas votre campagne sur base des autres organisations syndicales. C'est vous qui choisissez les thèmes porteurs. Enfin, évitez absolument de vous comporter vous-même en agresseur. Cela vous desservirait, et desservirait les élections sociales en général, qui doivent rester un rendez-vous de démocratie sociale.

Réflexes

- Gardez votre calme et ne réagissez pas tout de suite.
- Entourez-vous pour réfléchir posément à la situation et à la réaction à adopter : en équipe syndicale et/ou avec le permanent CNE.
- Ne répondez jamais à l'attaque par l'attaque. La plupart du temps, mieux vaut ne pas alimenter la polémique en se justifiant. Si cependant le climat dégénère, parlez-en avec le permanent CNE et envisagez une mise au point en privé.
- Restez, plus que jamais, sur le terrain. C'est la seule façon de savoir ce qui se passe dans l'entreprise, et de communiquer avec les travailleurs pour lever les doutes et les convaincre de votre travail.

La délégation bleue a une dent contre la CNE et, de ce fait, elle encombre la discussion dans les forums de l'entreprise (CPPT, CE) avec des demandes inadéquates à la direction. Au lieu de rentrer dans ces guéguerres, la CNE se veut constructive et veut résoudre les éventuels problèmes directement sur le terrain. On préfère discuter un quart d'heure dans une salle avec la hiérarchie, plutôt que d'attendre le prochain CPPT ou le CE. Cela fait que nous sommes appréciés tant de la direction que des travailleurs. Cela nous sert pour les élections sociales car les travailleurs se rendent compte que les verts résolvent directement les problèmes plutôt que de créer de la polémique. Même des affiliés bleus comprennent qu'ils ne sont pas défendus et se tournent vers nous pour l'être. Ils nous disent « Vous, j'ai entendu que vous aviez été plus directs avec la direction et que vous aviez résolu le problème du travailleur ». C'est un atout et on le met en avant sur nos valves en disant, « Que tu sois un affilié vert, rouge ou bleu, on sera toujours là pour te défendre ». On a récupéré au moins 15 affiliés sur même pas 6 mois de temps grâce à cela. Notre approche, c'est de rester dans le calme et la discussion ; et d'expliquer aux travailleurs que le problème concret qu'ils vivent, on l'avait résolu pour un autre travailleur 3 ou 4 ans avant de la façon suivante. On est perçu comme un syndicat posé et efficace.

Fabian, Commerce

MENER UNE CAMPAGNE QUAND LE BILAN EST FACILE À DÉFENDRE

S'il est souvent compliqué de conserver la confiance de tous ses collègues lorsque les victoires syndicales font défaut, se présenter aux élections sociales malgré un (très) bon bilan peut s'avérer tout aussi périlleux.

Enchaîner les victoires lors de son mandat, voilà sans doute l'objectif - et peut-être même l'espoir - de nombreux délégués syndicaux. Pourtant, contrairement aux idées reçues, « gagner » ne suffit parfois plus...

En effet, même s'il est toujours aussi important - voire primordial - de valoriser le bon travail réalisé au cours des quatre dernières années, les représentants du personnel ne doivent pas oublier que le combat syndical est une lutte perpétuelle (ou presque) et qu'il est donc nécessaire de se fixer constamment de nouveaux objectifs.

Face à des patrons toujours plus décomplexés, la plus belle des victoires est encore à venir !

Réflexes

- Soyez fiers des nouveaux acquis que vous avez obtenus, même s'ils semblent dérisoires pour certains.
- N'hésitez jamais à valoriser vos victoires syndicales auprès du plus grand nombre grâce à une communication adaptée.
- Osez revendiquer votre participation aux négociations et - quand c'est le cas - faites savoir que c'est vous, et non d'autres syndicats, qui avez fait plier votre employeur.
- Mais ne vous reposez jamais sur vos lauriers et demandez-vous déjà comment faire mieux lors des quatre prochaines années !

Cette année, je me présente aux élections sociales avec l'espoir d'être réélue, comme en 2020. À l'époque, c'était une première pour moi. Heureusement, les formations de la CNE m'ont beaucoup aidée. Et puis, avec mes collègues, nous étions très motivées à l'idée de décrocher de nouveaux acquis...

Après quatre ans de négociations parfois intenses, nous pouvons être fiers de ce que nous avons réalisé. Grâce à notre travail de sape, nous avons notamment obtenu l'installation d'une zone fumeur à l'extérieur du site mais aussi - et surtout - un chèque consommation de 175€. Pour nous qui n'y avons jamais eu droit auparavant, ce bonus a été considéré comme une grande victoire. C'est pourquoi nous ne nous privons pas de la valoriser dans notre campagne actuelle, à l'aide d'une newsletter dédiée par exemple.

Toutefois, en plus de rappeler à nos collègues les avancées que nous avons obtenues, nous souhaitons également leur montrer que nous avons toujours envie de faire mieux à l'avenir. Comment ? En leur demandant de nous faire parvenir leurs revendications, en répondant le plus rapidement possible à leurs questions, en les écoutant et en restant à leur contact.

Céline, Services

LE BILAN EST DIFFICILE À DÉFENDRE

La vie syndicale est loin d'être facile et il arrive parfois qu'une équipe traîne derrière elle un bilan difficile à défendre. Comment composer avec ses casse-roles lorsqu'on entre en campagne électorale ?

Il ne s'agit ni de réécrire l'histoire, ni de passer la moitié de la campagne à se justifier. Il faut simplement savoir assumer un bilan difficile ou délicat, en rappelant les raisons qui vous ont amenés à agir de telle façon. Mais l'essentiel est de rappeler le principe-même d'une représentation syndicale : défendre, au mieux, les intérêts des affiliés en respectant le mandat qu'ils ont donné à leur équipe syndicale. C'est l'occasion d'illustrer à quel point vous avez besoin d'eux pour bénéficier d'un rapport de force face à la direction. Tout en mettant directement en pratique votre fonctionnement : en les consultant sur leurs priorités pour les prochaines années.

Réflexes

- N'amenez pas vous-même le sujet, mais si vous êtes interpellé, n'éludez pas la question et répondez honnêtement.
- Rappelez les circonstances et les raisons qui vous ont poussé à agir de cette façon. Pointez les véritables responsabilités (conjoncture, rapport de force...).
- Rappelez que vous ne pouvez fonctionner que sur base du mandat de vos affiliés et le rapport de force qu'ils vous donnent face à l'employeur.
- Tournez la campagne vers vos propositions pour les prochaines années.

Il y a quelques temps, l'entreprise était en difficulté et nous avons dû négocier une CCT entraînant une réduction de 5% des revenus du personnel et des coupes dans l'assurance-groupe d'une partie des travailleurs. Nous avons pu assouplir la proposition de départ de la direction, mais le résultat était quand même difficile à accepter pour nos collègues. Tout au long de la négociation, nous avons communiqué largement et tenu compte de l'avis de nos affiliés qui se sont finalement exprimé à 65% pour la signature de la convention. Nous avons donc signé, alors que les autres organisations syndicales ont bloqué. Évidemment, nous sommes à présent attaqués et taxés de « syndicat du patron » par nos concurrents. Mais nous répliquons en rappelant le mandat de nos affiliés, nos balises dans le dossier et, surtout, toutes les mesures que nous avons négociées depuis, pour amortir les pertes engendrées par la CCT. Nous tournons également la campagne sur l'avenir, en consultant déjà les travailleurs sur leurs priorités pour les prochains mois et années. Cela nous permettra d'établir un programme en phase avec notre base et les valeurs portées par la CNE.

Eric, Finances

UNE LISTE CADRES CNE SE TROUVE FACE A UNE LISTE CADRES « MAISON » BIEN INSTALLÉE

La CNE attire des candidats prêts à affronter la liste des cadres « maison », qui a été longtemps la seule alternative pour les cadres.

Constatant que la liste Cadres « maison » (souvent mise en place à l'initiative de la direction) ne répond pas à leurs attentes, des candidats cadres contactent la CNE. Pour défendre leur liste syndicale, ils doivent alors convaincre leurs collègues de les soutenir. Ce n'est pas toujours facile. Pourtant, oui, la liste des cadres « maison » n'est pas la seule alternative possible : les syndicats, et la CNE en particulier, peuvent représenter les cadres ! Au vu des résultats des élections sociales précédentes, la CSC est de loin la 1ère organisation représentant les cadres.

Réflexes

- Soignez la communication : elle est d'une importance cruciale.
- Expliquez en quoi les cadres ont intérêt à être représentés par les syndicats :
 - Contrairement aux cadres « maison », la CNE négocie des conventions collectives au niveau de l'entreprise (via la délégation syndicale), en Commission paritaire (accords sectoriels) et au Conseil national du travail (accords interprofessionnels).
 - En outre, la CNE veille à la politique de bien-être des travailleurs grâce à son travail au sein du Comité pour la prévention et la protection au travail (CPPT), au sein duquel les cadres « maison » ne siègent pas.
 - Contrairement aux cadres « maison », la CNE met à disposition un professionnel de l'organisation (permanent) dans chaque entreprise.
 - La CNE organise de nombreuses formations pour ses militants.
 - La CNE offre une panoplie de services (administratifs, études, juridiques...).
 - La CNE n'hésite pas, si nécessaire, à aller en justice pour obtenir satisfaction.

En 2016, chez Alstom, un candidat cadre CNE a osé affronter la liste des cadres maison toute puissante. Aidé par quelques cadres courageux, il a obtenu un mandat au CE. Malgré cette élection, la direction n'a cessé de faire obstruction à la montée du syndicalisme chez les cadres. Un dossier a été introduit au tribunal du travail afin d'obtenir la reconnaissance d'une délégation syndicale cadres. Après avoir perdu en première instance, la CNE est allée en appel et a gagné son recours: le tribunal a condamné Alstom à mettre en place une délégation syndicale cadres.

Depuis lors, grâce à l'obstination de la CNE, la liste cadres maison a explosé, à tel point qu'en 2024, il n'y aura plus de liste cadres maison! Seules des listes syndicales se feront face.

Cette victoire syndicale, nous la devons à un militant persévérant : Jean-Marc Dullier.

Equipe Alstom, Industrie

IL Y A DE NOMBREUX INTERIMAIRES DANS L'ENTREPRISE

Les intérimaires ont le droit de vote aux élections sociales (sous conditions). Ils peuvent faire la différence, à condition de les considérer comme des collègues à part entière.

Ce n'est pas toujours simple de repérer et suivre les intérimaires qui arrivent dans l'entreprise. Le mieux, c'est d'avoir accès à l'accueil des intérimaires mais vous avez aussi droit à de l'information via les instances de concertation. Lors des tours de site ou des travailleurs, cherchez à repérer les intérimaires. Gardez en tête qu'ils ont souvent des horaires particuliers (le soir, la nuit ou le week-end) ou travaillent dans des départements spécifiques. Prenez leur contact et donnez le vôtre pour un suivi.

La prime de fin d'année intérim et la prime syndicale peuvent être une bonne accroche pour commencer une conversation sur le syndicat. Insistez sur le fait que les intérimaires peuvent se syndiquer et que les délégués défendent des conditions de travail qui s'appliquent à tous donc aussi les intérimaires. Les intérimaires peuvent voter parce qu'ils sont des travailleurs de l'entreprise et que vous les défendez comme les autres.

L'intérim amène des problèmes spécifiques à cause de la succession de contrats courts. En plus, ce n'est pas toujours évident de voir clair sur les conditions de travail spécifiques à chaque entreprise. C'est donc difficile de connaître et faire respecter ses droits (horaires, égalité de traitement, salaire garanti, congés...). En plus du matériel électoral, profitez de la campagne pour distribuer les brochures intérim de la CSC, pour informer sur les CCT d'entreprise importantes et répondre aux problèmes spécifiques des intérimaires.

Réflexes

- Ayez une vue sur combien d'intérimaires travaillent où et quand dans votre entreprise.
- Faites le lien entre votre action, les conditions de travail et leurs problèmes spécifiques.
- Appuyez-vous sur les conseils et le matériel disponibles via interimunity.be.



Pour nous, la clé c'est d'aller au contact tout le temps. Avec l'équipe, nous nous sommes battues pour être présentes systématiquement lors de l'accueil des intérimaires. Nous leur donnons du matériel d'information sur leurs droits et les conditions de travail spécifiques à l'entreprise. Nous prenons leurs contacts et donnons les nôtres. On fait le suivi par mail et puis aussi lors des tours de site. Nous prenons note des questions et de leurs problèmes spécifiques. On essaie de les régler vite. Du coup, ils nous connaissent et savent qu'ils peuvent compter sur nous.

Pour les élections sociales, il faut tenir compte de la spécificité des intérimaires pour qu'ils puissent effectivement voter. Nous avons prévu un temps de vote par site sur le temps de travail et un bureau de vote qui garantit bien l'anonymat. Il faut aussi penser aux intérimaires avec le droit de vote mais qui auront quitté l'entreprise au moment du vote.

Céline, CPAE

CONVAINCRE LES TRAVAILLEURS DE (BIEN) VOTER

Le vote aux élections sociales n'est pas obligatoire... Alors comment convaincre les électeurs de quitter leur poste de travail quelques minutes, pour faire entendre leur voix ?

Rassurez-vous : le vote n'est effectivement pas obligatoire, mais chaque édition des élections sociales enregistre un taux de participation assez remarquable, de plus de 70% des électeurs. La légitimité des candidats élus est donc forte ! Pour arriver à ce taux, il est essentiel d'informer le personnel et de lui rappeler régulièrement qu'il est important d'aller voter, d'autant plus dans les entreprises qui connaissent leurs premières élections sociales. Expliquer comment voter valablement est également indispensable : il y a en effet quelques subtilités « techniques » à respecter car, s'ils sont mal remplis, les bulletins de vote seront nuls et ne compteront tout simplement pas dans le résultat des élections.

Réflexes

- Dès aujourd'hui, rappelez aux travailleurs l'importance des élections sociales, pas pour vous, mais pour eux.
- Expliquez clairement comment remplir un bulletin de vote valablement, de vive voix et sur papier.
- Le jour J, repérez les électeurs qui ne se sont pas encore présentés, et allez les chercher pour les inviter à le faire.

L'objectif de notre campagne pour le vote est de faire transparaître les valeurs de la CSC/CNE. Pour ce faire, nous ne menons pas une campagne individuelle, mais de l'ensemble de l'équipe en mettant en avant la force du groupe. Nous faisons un bilan des victoires des 4 années passées et nous présentons les revendications des 4 prochaines années. Nous mettons aussi en avant une part de réalisme. Nous ne faisons pas comme la FGTB qui vend du rêve irréaliste à travers une campagne très individualisée.

Nous réalisons aussi des supports multimédias pour sensibiliser les travailleurs à notre travail. Par exemple, l'année passée nous avons réalisé un petit film sur nos résultats. Pour cette campagne, nous allons faire des gifs par thèmes dans lesquels nous regroupons un élément important pour chaque candidat pour le mandat à venir. En faisant cela tous ensemble, cela permet à l'équipe (anciens et nouveaux membres) de se découvrir/faire connaissance. Nous faisons aussi passer le message que sans leur vote nous n'avons pas de poids.

Nils, Non Marchand

Table des matières

Edito - Pas sans vous, pas sans nous.	3
Mener la campagne sur le terrain	6
Mener la campagne dans une grosse entreprise	8
Mener la campagne dans une petite entreprise	10
Mener la campagne lorsqu'on est candidat isolé	12
Mener la campagne communicationnelle sur le terrain	14
Mener une campagne digitale	16
Les élections sociales s'organisent pour la première fois dans l'entreprise	18
L'employeur met des bâtons dans les roues	20
Une liste verte se présente pour la première fois	22
Une liste rouge ou bleue se présente pour la première fois	24
Les gadgets rouges et bleus envahissent la campagne	26
Les candidats rouges et bleus attaquent la CNE	28
Mener une campagne quand le bilan est facile à défendre	30
Le bilan est difficile à défendre	32
Une liste Cadres CNE se trouve face a une liste Cadres « maison » bien installée	34
Il y a de nombreux interimaire dans l'entreprise	36
Convaincre les travailleurs de (bien) voter	38



2