

Bulletin des Militants - PP/Périodique / Trimestriel - Janvier - Février - Mars 2020 - N° agréation: P204048.
Dépôt Charteroi X - Ed. resp. : Felipe Van Keirsbilck - 52 avenue Robert Schuman - 1401 Nivelles (Baulers)

bpost

PB-PP
BELGIE(N)- BELGIQUE

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

INTRODUCTION

Tracts, slogans, affiches, photos, guides et brochures sur la procédure... Que ce soit de la CNE ou dans la CSC, vous recevez déjà une foule d'outils pour mener à bien votre campagne élections sociales. De quoi auriez-vous donc encore besoin ?

Nous avons pensé qu'à côté de ce soutien matériel, les pratiques et le savoir-faire de notre organisation syndicale étaient particulièrement précieux, en cette période d'élections sociales. Nous avons donc compilé, dans ces quelques pages, les témoignages de militantes et militants CNE qui, comme une partie d'entre vous en 2016 et dans quelques mois, se sont portés candidats pour représenter leurs collègues. À chaque entreprise ou institution son contexte : petite ou grande, avec une tradition syndicale ou pas, bastion rouge ou bastion vert, employeur coopérant ou non, surenchère de gadgets, bilan difficile... Toute une série de situations différentes se présentent et influencent inévitablement la campagne, suscitant des questions dont on ne trouve pas forcément les réponses dans les guides.

Voyez donc cette série de témoignages comme une mine de trucs et ficelles du terrain, dans laquelle vous pouvez piocher ce qui vous intéresse... En vous souhaitant d'ores et déjà beaucoup de plaisir et de succès dans cette aventure !

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/cne ou directement sur www.devenezcandidatcsc.be. 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 permanente ou 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 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 permanente ou permanent CNE en cas de besoin.

En 2016, j'ai décidé d'être candidate pour la CNE alors qu'il n'y avait pas de représentation syndicale dans mon entreprise. Au début, j'avoue que j'étais assez inquiète sur la façon dont cela allait se dérouler. Comment la direction allait-elle réagir ? Mes collègues allaient-ils apprécier le fait qu'une délégation syndicale allait être instaurée ? Et surtout, comment allaient-ils prendre le fait que j'allais être sur les listes de candidats ? Heureusement, j'ai trouvé chez mon permanent syndical le soutien nécessaire pour bien préparer les différentes étapes de la campagne. Grâce à ce soutien, j'ai pu avec méthode informer efficacement mes collègues sur les motivations de ma candidature, les raisons pour lesquelles je trouvais important de s'organiser syndicalement dans notre entreprise. De plus, j'ai pu leur faire part des points concrets de nos conditions de travail que je comptais essayer d'améliorer s'ils votaient pour moi. Et ça a marché ! Ma démarche a été saluée par la grande majorité de mes collègues et j'ai été élue au CE et au CPPT.

**Jacqueline
Non Marchand**

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 proches de leurs préoccupations.

Réflexes

- Vérifiez que votre employeur respecte la procédure et, au moindre doute, contactez votre permanente ou 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 25 janvier au plus tard, tous les candidats sont protégés contre le licenciement.

Militant de longue date, j'étais impatient de voir arriver la date des élections sociales. En effet, l'entreprise qui m'emploie a beaucoup grandi ces 3 dernières années. Un groupe étranger s'est installé en Belgique en procédant au rachat de diverses entreprises de grande taille qui sont maintenant gérées selon les critères d'un grand groupe international. Il était temps de mettre en place un Conseil d'entreprise et un CPPT communs. Vu que le nombre de travailleurs dépassait les 100 personnes, j'attendais donc le début de la procédure des élections. Quelle ne fut pas ma surprise lorsque la date du lancement de la procédure fut dépassée sans réaction de mon employeur ! J'ai donc pris contact avec la CNE afin de m'assurer de mon bon droit et que rien n'avait été organisé au sein de mon entreprise. Après analyse approfondie, il m'a été confirmé la nécessité d'organiser le CE et le CPPT en élargissant la notion d'UTE aux différentes structures juridiques du groupe. S'en sont suivies d'âpres négociations avec un employeur qui niait la réalité des faits et minimisait l'importance du respect du droit social. Un argumentaire bien préparé et des éléments de jurisprudence ont permis de démontrer que les différentes entités juridiques constituaient un ensemble socio-économique cohérent relevant d'une seule unité technique d'exploitation et nous avons pu mettre en place le CE et le CPPT.

**Yves
Industrie**

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 2016, j'ai sauté le pas : je voulais m'investir dans un autre projet que celui de la FGTB dans mon entreprise. Contrairement à ce que j'imaginai, je n'ai rencontré aucun problème ni de la part des rouges ni de la part de l'employeur. Vu que la CNE n'était pas encore présente, je ne pouvais pas présenter de bilan mais je savais ce qui déplaisait aux travailleurs et j'avais de nouvelles idées pour y remédier. J'avais vraiment mes chevaux de bataille et j'ai activé le bouche-à-oreille. Aujourd'hui, on fait front commun devant la direction, parce que c'est ce qui fonctionne le mieux pour faire avancer nos revendications. Mais je n'hésite jamais à préciser aux travailleurs que telle ou telle idée vient de la CNE ! Au fur et à mesure, nous avons de plus en plus d'affiliés CNE. D'ailleurs, je ne suis plus la seule sur la liste CNE. Si je n'avais qu'un conseil à donner aux militants qui lanceraient la première liste verte dans leur entreprise, ce serait : « N'ayez pas peur ! »

**Agathe
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, jusqu'à présent, les seuls représentés dans l'entreprise ? Pas de panique, c'est la démocratie.

Voyez-le plutôt comme un nouveau challenge à relever et surtout une occasion de vous démarquer en tant que CNE. En effet, il s'agit désormais de présenter un projet syndical parmi d'autres, et plus seulement en regard du « projet patronal ». N'essayez pas de discréditer vos concurrents et mettez en avant les atouts de la CNE, sa marque de fabrique. Dans ce cas de figure, votre expérience est votre premier point fort.

Vous avez un bilan à présenter, du concret à votre actif et déjà eu l'occasion de faire vos preuves auprès des affiliés ces 4 dernières années.

À vous d'en tirer profit !

Réflexes

- Si vous êtes interpellés sur le sujet, contentez-vous d'accueillir cette concurrence comme une bonne nouvelle pour la démocratie syndicale.
- Suivez la campagne des autres organisations en équipe syndicale, de manière confidentielle afin d'adapter votre stratégie si besoin, mais 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 propres arguments, votre bilan et votre programme pour les 4 prochaines années.

En 2016, dans l'un de nos magasins, une liste CGSLB s'est créée pour la première fois. C'est devenu une obsession : nous passions notre temps à démentir tout ce qu'ils sortaient, à démontrer que leurs arguments étaient faux. Ça a tourné en véritable guerre syndicale, nous étions constamment en conflit avec les bleus. Résultat : on a fatigué les gens et donné une mauvaise image des organisations syndicales aux travailleurs. Cette année-là, la CNE a perdu beaucoup de voix. Depuis, nous avons tiré les leçons de cette expérience et adopté une toute autre stratégie. Une autre liste se présente ? C'est très bien. De toute façon, on devra toujours se battre pour nos mandats. Aux autres candidats de parler d'eux. Nous, nous restons sur notre ligne de conduite, on défend notre bilan et notre programme, et on ne s'occupe pas des autres. On se comporte de cette façon même vis-à-vis de l'employeur. Et ça marche : nous sommes en train de tout récupérer dans ce magasin. Au final, faire comme si on ne s'intéressait pas aux concurrents, c'est ce qui les déstabilise le plus.

**Philippe
Commerce**

LES GADGETS ROUGES ET BLEUS ENVAHISSENT LA CAMPAGNE

Les autres organisations syndicales déballent 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 celles et ceux qui les distribuent sur le bulletin de vote. Surtout si, de votre côté, vous écoutez leurs préoccupations et leur présentez votre bilan, votre programme et vos valeurs. En rappelant tout simplement que vous ne souhaitez pas acheter leur voix, mais bien les convaincre de choisir les personnes qui les écoutent, les conseillent et les défendent depuis 4 ans, voire plus longtemps encore.

Réflexes

- Confiez la distribution de l'agenda et du bic CNE (pas en même temps !) 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.
- Rappelez que la CNE investit l'argent des cotisations dans le service aux affiliés et la formation de ses délégués.
- Avancez votre bilan, votre programme, vos arguments.
- 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 un délégué. Un délégué est là pour informer, défendre et soutenir les travailleurs et pas pour donner des chocolats à Pâques ou à Noël. Nous avons pris 7 thèmes qui concernent beaucoup de travailleurs de notre entreprise : pensions, crédit-temps et congés thématiques, harcèlement, égalité femme et homme, tolérance et respect, grossesse et écartement ainsi que le travail effectué par les délégués pendant le mandat 2016-2020 et avant. Pendant 8 semaines, nous allons prendre un moment le midi avec les travailleurs pour leur parler du thème choisi de la semaine. Les affiliés recevront par mail toutes les fiches infos et/ou fascicules disponibles auprès de notre Centrale et liés au thème de la semaine. La semaine avant les élections, nous allons être disponibles tous les midis avec nos 7 thèmes réunis. Nous espérons via cette campagne sensibiliser les membres du personnel au travail réel d'un délégué qui est loin d'être un distributeur à friandises.

**Sandra
Non Marchand**

LES CANDIDATS ROUGES ET BLEUS ATTAQUENT LA CNE

La période des élections sociales échauffent parfois les esprits, et donnent 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 interpellés 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-mêmes en agresseurs. Cela vous desservirait, et desservirait les élections sociales en général, qui doivent rester un rendez-vous de démocratie sociale.

Réflexes

- Garder son calme et ne pas réagir tout de suite.
- S'entourer pour réfléchir posément à la situation et à la réaction à adopter : en équipe syndicale et/ou avec la permanente ou le permanent CNE.
- Ne jamais répondre 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, en parler avec le ou la permanente CNE et envisager une mise au point en privé.
- Rester, 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 relation avec les autres syndicats n'est pas évidente dans mon entreprise. Nous n'avons pas de mandat employé dans la délégation syndicale au Retail et les verts n'ont qu'un seul mandat au Conseil d'entreprise. Les rouges sont majoritaires partout et ont une longue tradition. Certains de leurs délégués sont là depuis très longtemps, du coup il n'est pas aisé de prendre sa place en tant que nouveau délégué et surtout en tant que vert. De plus, la direction joue leur jeu, elle oublie parfois de nous inviter pour certaines réunions. Nous avons, en début de législature, eu une réunion avec la direction pour dénoncer ce fait. Mais les rouges nous court-circuitent continuellement. Pour les élections sociales, nous n'avons pas de problème pour remplir les listes côté ouvriers mais par contre au niveau employés et cadres, nous ne sommes pas assez nombreux tandis que les rouges refusent du monde... Nous sommes une petite équipe qui se construit et qui s'étoffe peu à peu mais il reste du pain sur la planche.

**Patrick
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 casseroles 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-mêmes le sujet, mais si vous êtes interpellés, 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**

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 recrutement, tout d'abord, visez tous les services et toutes les catégories de personnel concernés : employés, cadres (et même ouvriers dans certains secteurs), femmes et hommes, jeunes et moins jeunes... Cela vous permettra de composer une liste représentative de l'ensemble des travailleuses et travailleurs. Vous connaîtrez ainsi les réalités et les attentes d'un maximum de vos collègues.

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

Réflexes

- Organisez-vous en équipe pour rencontrer un maximum de travailleurs. N'oubliez pas certains services ni certaines régions.
- Pensez à établir une stratégie avec un échéancier précis mais surtout tenable. Cela vous permettra d'avoir une campagne réalisable sur le terrain.
- Utilisez les valves syndicales et nommez quelqu'un dans l'équipe qui s'assure qu'elles soient à jour.

Le secret pour mener une campagne dans une grosse entreprise est de pratiquer le plus souvent possible des assemblées du personnel. Le personnel peut s'y exprimer librement et un échange d'idées est toujours enrichissant pour tout le monde. Dans notre entreprise, nous nous sommes donné comme objectif de tenir au moins quatre assemblées par an. Essentiellement, ces assemblées ont pour thème l'actualité de l'entreprise. Et puis nous avons d'autres petites astuces. Un tract mensuel est déposé dans chaque magasin sur l'actualité du secteur ou de l'entreprise. Un groupe WhatsApp a été créé afin d'échanger rapidement des informations aussi bien régionales que nationales. Les réseaux sociaux sont utilisés pour être vus par un plus grand monde. Un autre moyen souvent utilisé est le téléphone, ou des entretiens en dehors de l'entreprise qui permettent une certaine discrétion. Néanmoins être à l'écoute du personnel est l'objectif principal du délégué. Ne jamais minimiser une question qui peut paraître dérisoire mais qui est essentielle pour la personne. Nous travaillons en équipe ; ce qui permet de tirer le meilleur de chacun.

**Rosetta
Commerce**

MENER LA CAMPAGNE DANS UNE PETITE ENTREPRISE

Qui dit petite entreprise dit souvent moins de candidats potentiels.

Proportionnellement, il y a en effet plus de mandats syndicaux à pourvoir que dans une grosse entreprise. Avec, comme difficulté supplémentaire, des liens plus directs avec la direction, qui peut parfois faire pression.

En revanche, vous disposez d'un atout non négligeable : normalement, la plupart de vos collègues vous connaissent déjà et vous avez l'occasion de les rencontrer assez facilement. Tirez-en profit !

Réflexes

- Profitez des pauses et 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 entreprise familiale. L'employeur se veut proche des travailleurs, ce qui rend ma tâche de délégué un peu compliquée. Je mène donc campagne en catimini, je privilégie au maximum le tête-à-tête avec mes collègues. Je préfère les voir de manière isolée, afin qu'ils soient plus à l'aise pour me parler. D'ailleurs, si je dois parler d'eux avec l'employeur, ils me demandent généralement de rester anonyme ! Cela ne me facilite pas la tâche. Pour l'envoi d'e-mails, je fais pareil : je n'envoie des mails qu'à un seul destinataire à la fois. Par contre, j'affiche sans soucis tout ce qui doit l'être dans l'entreprise. En réalité pour le contact avec les travailleurs, il faut vraiment arriver à amener les différents sujets en douceur, en slalomant dans les conversations avec les collègues. Cela prend un peu de temps mais c'est généralement très efficace.

**Mustapha
Services**

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 !

Le premier conseil à suivre dans cette situation, c'est de tout tenter pour convaincre d'autres collègues de vous rejoindre dans l'aventure : vous avez en effet jusque mars pour déposer la liste. Si malgré tout 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

- Exploitez au maximum la campagne de recrutement pour convaincre d'autres collègues de vous rejoindre.
- Si malgré tout vous êtes seul sur la liste CNE, gardez confiance et n'hésitez pas à demander le soutien de votre permanente ou permanent CNE.
- Organisez-vous pour rencontrer un maximum de travailleurs et constituer 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 une entreprise d'une soixantaine d'agences qui couvrent toute la Belgique mais pour laquelle je suis le seul délégué vert en Wallonie. C'est donc compliqué de rencontrer tout le monde et de joindre tous mes collègues. Toutes les semaines, je bloque une journée pour aller dans différentes agences, en moyenne deux ou trois. Je viens avec les publications CNE, les agendas, etc. Une semaine après la visite, je me mets un petit rappel pour les appeler, savoir s'ils ont pensé à des détails particuliers ou autre. Et deux semaines après, je leur envoie un petit mail à nouveau sous forme de rappel. Généralement, les anciens commencent à me connaître mais ce n'est pas le cas des nouveaux. L'idéal serait de les accueillir immédiatement à leur arrivée, mais c'est compliqué vu que je suis tout seul. J'essaie donc de faire mon maximum pour rencontrer le plus de collègues et leur expliquer en quoi je peux leur être utile, je m'implique à fond dans cette tâche !

**Pietro
Services**

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.

Dans les entreprises où nous sommes en compétition directe avec ACV-PULS, il n'y a qu'une seule manière pour se distinguer : il faut faire valoir l'esprit d'équipe et la valeur ajoutée de chaque candidat. Nous avons donc réalisé des cartons de discipline et demandé à tous les électeurs de voter nominativement pour chaque candidat pour faire la différence et rendre la CNE incontournable. Nous ne nous contentons pas de distribuer des cartons sans sensibiliser les travailleurs de la valeur ajoutée de notre bilan et de notre programme pour les quatre prochaines années. Il est important d'expliquer que voter tête de liste nuit à la CNE et que seul le vote nominatif peut assurer à l'équipe une représentativité maximale. Il faut aussi attirer l'attention de l'électeur sur le fait que s'il vote à la fois en tête de liste et de manière nominative, les voix individuelles sont perdues car le vote en tête de liste prime. Ce sont donc tous des petits conseils que nous distribuons sur nos cartons et ça fonctionne vraiment bien !

**Geoffrey
Finances**

ET APRÈS ?

Remercier les travailleurs

Peu importe le résultat des élections, pensez à remercier les travailleurs d'avoir rendu possible la démocratie sociale dans l'entreprise ou l'institution. Vous avez normalement sollicité leur attention et leur voix durant de longues semaines, il est donc important de ne pas les délaissier une fois le scrutin bouclé.

Si vous gagnez ou conservez un mandat, communiquez votre intention d'accomplir le programme sur base duquel vous avez été élu, ainsi que votre disponibilité.

Garder le lien avec les candidats non élus

À chaque édition des élections sociales, une partie des candidats CNE ne sont malheureusement pas élus. Il est essentiel de garder le contact avec ces personnes, d'abord par respect pour leur investissement, ensuite parce que si elles se sont engagées une fois, elles pourront le faire à nouveau plus tard. Tenez-les informées en premier lieu de l'actualité syndicale, invitez-les aux actions de la CNE, impliquez-les autant que possible (en tenant compte du fait qu'elles ne sont pas protégées par un mandat syndical). Et relancez-les aux prochaines élections !

La plupart des fédérations CSC organisent par ailleurs une formation pour les non élus, via la FEC régionale. Les Jeunes CSC, quant à eux, organisent systématiquement les candidats non élus de moins de 30 ans. Renseignez-vous auprès de votre permanente ou permanent !

Au boulot !

Les électeurs vous ont fait confiance et comptent sur vous pour défendre leurs intérêts ? Félicitations !

Prenez bien sûr le temps de savourer la victoire... pour mieux vous mettre au travail ensuite ! Car il s'agit à présent de tenir vos engagements et

de porter votre projet syndical, en équipe. Dans cette belle aventure qui durera au moins 4 ans, pensez à communiquer régulièrement avec vos collègues.

D'abord, pour connaître leurs préoccupations et leur priorités et ainsi construire votre mandat. Vous êtes en effet leur représentant désormais : votre rôle est de porter leur voix auprès de l'employeur et au sein de la CNE.

Ensuite, pour leur faire connaître votre travail syndical et votre disponibilité. En effet, sans communication de votre part, les organes de concertation que sont le Conseil d'entreprise, le Comité pour la prévention et la protection au travail ou la Délégation syndicale ont tendance à fonctionner « dans leur bulle », sans résultats très visibles pour les travailleuses et travailleurs de l'entreprise.

Durant les 4 prochaines années, vous recevrez de la centrale une foule d'outils et de ressources pour vous appuyer dans vos missions syndicales. Et vous savez quoi ? La campagne des élections sociales 2024 démarre... maintenant.

Contacts et sources utiles

Si vous avez la chance de vous présenter en équipe, profitez-en : les déléguées et délégués expérimentés sont les meilleures personnes pour vous guider dans l'aventure des élections sociales.

La campagne se construit, s'organise et se réalise d'ailleurs en équipe. Si besoin, la personne de référence au sein de la centrale est votre permanente ou permanent CNE. N'hésitez pas à la ou le contacter.

Enfin, vous trouverez tous les outils disponibles pour mener vos campagnes de recrutement et de vote sur notre site www.lacsc.be/cne ou directement sur www.devenezcandidatcsc.be : affiches, tracts, vidéos, argumentaires...

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.	3
Les élections sociales s'organisent pour la première fois dans l'entreprise	4
L'employeur met des bâtons dans les roues	6
Une liste verte se présente pour la première fois	8
Une liste rouge ou bleue se présente pour la première fois.	10
Les gadgets rouges et bleus envahissent la campagne	12
Les candidats rouges et bleus attaquent la CNE	14
Le bilan est difficile à défendre.	16
Mener la campagne dans une grosse entreprise	18
Mener la campagne dans une petite entreprise.	20
Mener la campagne lorsqu'on est candidat isolé.	22
Convaincre les travailleurs de (bien) voter	24
Et après ?	26

Notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2

Trucs & ficelles pour mener la campagne élections sociales