

Comment gérer les négociations CEE/SE pendant la crise du COVID-19

Recommandations communes des fédérations syndicales européennes

Avril 2020

Les directives régissant les Comités d'entreprise européens (CEE) et l'implication des travailleurs dans les Sociétés européennes [Societas Europaea – SE] établissent les droits fondamentaux des travailleurs à être informés et consultés sur les décisions d'entreprises pouvant affecter leurs intérêts au-delà des frontières. Les directives fixent un cadre général et laissent aux représentants des travailleurs et à la direction dans chaque entreprise concernée le soin de négocier le fonctionnement pratique, le rôle et les ressources d'un CEE ou d'un comité de SE. Ces négociations sont le fondement du dialogue social au sein d'une entreprise multinationale. Il ne peut y avoir un CEE ou un comité de SE efficace sans un accord CEE ou SE de grande qualité. Garantir un accord de qualité est d'autant plus important qu'il s'agit d'un document légalement contraignant établissant les devoirs et responsabilités de chaque partie pour plusieurs années. Il est donc fondamental de s'assurer que les conditions sont réunies pour mener correctement les négociations de CEE/SE.

Dans ce contexte et dans les circonstances exceptionnelles de la crise du COVID-19 :

⇒ Aucune réunion de CEE/SE ne doit avoir lieu par téléphone ou vidéoconférence. Les réunions doivent être reportées jusqu'à ce que les réunions en personnes soient de nouveau autorisées¹

⇒ Si votre entreprise veut entamer des négociations maintenant ou si vous envisagez de demander l'ouverture de négociations, nous vous conseillons de contacter le délégué responsable des questions de CEE/SE au sein de votre syndicat

En confrontant la direction avec cette position, vous pourriez rencontrer des difficultés puisque les directives sur les CEE et SE imposent des contraintes de temps :

- Une fois que l'ouverture d'une négociation de CEE est officiellement demandée (par ex. avant le début de la crise du Covid-19), l'entreprise est obligée de convoquer la première réunion du Groupe spécial de négociation (GSN) dans un délai maximum de six mois suivant la deuxième demande ;
- Les négociations de CEE peuvent durer au maximum 3 ans à compter de la deuxième demande ;
- Le calendrier est même plus strict pour les négociations de SE qui peuvent prendre un maximum de six mois à compter de la date d'établissement du GSN. Il inclut non seulement la négociation pour la mise en place d'un comité de SE mais aussi celle pour la représentation des travailleurs au Conseil de surveillance. La période de négociation peut être prolongée de six mois supplémentaires, à la condition que les deux parties s'entendent. Le consentement de l'entreprise est donc un prérequis au prolongement de la période de négociation.

¹ voir [Recommandations communes des Fédérations syndicales européennes aux CEE/SE pendant la crise du COVID-19](#).

En outre, dans le cas des négociations de SE, la direction peut rendre les contraintes de temps encore plus strictes car elle doit d'abord conclure un accord de SE avant de faire approuver l'adoption des Statuts de la SE par l'assemblée générale de ses actionnaires et d'enregistrer ensuite formellement la nouvelle SE.

Notre recommandation est de prendre des mesures :

#1 Demandez le report des réunions de négociation :

- En réclamant par courrier ordinaire le report des réunions ou la suspension des négociations jusqu'à ce que les réunions en personnes soient de nouveau autorisées, selon ce que vous considérez être le plus adapté à votre situation ;
- Si les parties sont d'accord, il est toujours possible de prolonger la période de négociation. Vous pouvez formaliser cette possibilité par un accord entre les parties.

Des accords sur le prolongement de la période de négociation ont déjà été conclus dans certains cas (par ex. chez General Dynamics, Idemia, Syneos, Vertiv).

Vous pouvez vous appuyer sur un argument plutôt simple, à savoir qu'en aucun cas, un nouveau GSN, un nouveau CEE ou CE-SE ne pourra être mis en place avant que les mesures de confinement ne soient levées. En effet, les procédures nationales de nominations des délégués au sein des GSN, CEE et CE-SE ne peuvent pas être appliquées dans certains pays (par ex. en France, les processus électoraux sont suspendus pendant la crise sanitaire).

#2 Si la direction refuse :

- D'examiner avec l'expert syndical qui assiste votre GSN, quelle est la meilleure option pour vous : soit vous acceptez de signer le projet d'accord ou vous prenez acte de l'échec de la négociation à la fin du délai de 3 ans (pour les CEE) / 6 mois (pour les SE) et vous optez pour les prescriptions subsidiaires ;
- Dans une telle situation, il est conseillé de contacter vos syndicats. L'expert syndical qui assiste votre GSN contactera également les différents syndicats concernés dans l'objectif d'apporter une réponse syndicale coordonnée.

Votre Fédération syndicale européenne reste disponible pour répondre à toutes vos questions :



www.industrial-europe.eu

Chantal Caron

+32 478 780 293

chantal.caron@industrial-europe.eu



www.uni-europa.org

Annika Flaten

+32 478 79 15 39

annika.flaten@uniglobalunion.org



www.effat.org

Enrico Somaglia

+32 491 61 71 00

e.somaglia@effat.org



www.efbww.eu

Thilo Janssen

+32 473 13 43 27

tjanssen@efbww.eu



www.epsu.org

Guillaume Durivaux

+32 489 39 48 91

gdurivaux@epsu.org



www.etf-europe.org

Myriam Chaffart

+32 475 34 36 51

m.chaffart@etf-europe.org