

Outils nécessaires au bon déroulement de votre négociation

D'entrée de jeu, vous n'êtes pas sans vous rappeler que lors d'un conseil des délégués, les membres avaient fait la suggestion de préparer un comparatif de conventions collectives afin de faciliter la négociation avec vos employeurs. Cet exercice nous a permis de constater que plusieurs conventions collectives divergeaient entre elles sur de mêmes sujets, et même des sujets de compétence nationale, tel les droits parentaux, pour ne citer que cet exemple.

Afin de faciliter le travail des porte-paroles en négociation et pour améliorer le service offert lors de la mise en œuvre du comparatif, il est important que les titres d'articles de conventions collectives soient identiques. Cette uniformisation facilitera la recherche et les articles de type national seront conformes aux lois en vigueur. Vos employeurs négocient de cette façon pour leurs membres, autant le faire pour vous.

Nous sommes bien conscients que tout ne sera pas changé du jour au lendemain mais il faut un début. Démontrons à nos employeurs notre volonté ferme d'abolir les iniquités entre nous.

Voici la liste des sujets (et leurs titres) de convention collective qui devraient être identiques dans chacune des conventions collectives :

- Échelles de salaire: le salaire annuel et le nombre d'échelons.
 - propositions pour les échelons:
 - secrétaire: un maximum de 7 échelons
 - conseiller: un maximum de 15 échelons
- Droits parentaux: conformément au RQAP.
- Retraite progressive: conformément à la loi du RREGOP pour ceux qui y sont assujettis.
- Congé sans traitement: en respectant les droits de chacun (ancienneté, etc...).
- Définitions d'usage: en vertu des dispositions de l'article 63 du Code du travail.
- Harcèlement psychologique: selon les dispositions prévues à la Loi sur les normes du travail.

- Victimes d'actes criminels: selon les lois en vigueur.
- Régime d'assurance-salaire et maladie: conformément avec le contrat de l'assureur et en indiquant le nombre de jours alloués annuellement pour congé de maladie.
- Libérations syndicales.
- Vacances annuelles: cumul de tous les congés (semaine de relâche, jours fériés) pour en arriver à nombre de jours travaillés annuellement.

Principes à retenir lors de la négociation :

- Tous vos textes de convention doivent être écrits dans leur ensemble et non pas faire référence à la convention de votre employeur afin de diminuer le nombre de clauses remorques et faciliter le travail du comparatif;
- Si votre convention collective contenait un formulaire d'adhésion au SEESOCQ, vous devez le retirer puisque qu'un nouveau formulaire officiel est disponible au secrétariat du SEESOCQ;
- Tout changement, prolongation ou modification à votre convention collective, doit avant tout être signalé au SEESOCQ puisque nous en serons les signataires;
- Lors de la négociation, vous pouvez faire appel en tout temps au SEESOCQ pour obtenir de l'aide du conseiller ou d'un porte-parole;

Nous sommes bien conscients du boulot que ça peut apporter parfois mais c'est un exercice nécessaire pour arriver à se démarquer de la convention collective de votre employeur, d'y apporter vos propres couleurs mais aussi de mettre en place un outil essentiel à la bonne marche de votre négociation : le comparatif.

Vous pouvez faire appel au SEESOCQ à tout moment, idéalement avant de commencer votre négociation afin de vous assurer tout le support nécessaire à son bon déroulement et d'être en mesure de vous fournir tous les outils nécessaires.

Bonne négociation !!

Francis Noël, vice-président à la négociation
negociation@seesocq.org

Jean-Pierre Marier, conseiller
jean-pierre.marier@usherbrooke.ca