

# SAVEZ-VOUS QUE...?

En négociation, il est important de bien comprendre la nature des enjeux traités afin d'être en mesure d'appuyer efficacement la stratégie de mobilisation syndicale.

## LES VOLETS D'UNE NÉGOCIATION DE CONVENTION COLLECTIVE : LES DEMANDES NORMATIVES, LES DEMANDES À INCIDENCE FINANCIÈRE ET LES DEMANDES SALARIALES

### DEMANDES NORMATIVES

Les demandes de nature normative sont des éléments qui n'ont pas, ou très peu, d'impact financier pour l'employeur. Qu'on pense, par exemple, à la modification de la façon dont les congés mobiles sont accordés, à l'encadrement des transferts entre établissements, à la modification des règles d'assignation pour les TPR, etc.

Lors de l'élaboration du cahier des demandes syndicales, on peut habituellement classer les enjeux en deux principales catégories : les demandes normatives et celles qui ont une incidence financière. Enfin, il y a les demandes salariales proprement dites qui font partie du volet financier, mais qui prennent souvent une place importante durant une négociation.

### DEMANDES NORMATIVES

Les demandes de nature normative sont des éléments qui n'ont pas, ou très peu, d'impact financier pour l'employeur. Qu'on pense, par exemple, à la modification de la façon dont les congés mobiles sont accordés, à l'encadrement des transferts entre établissements, à la modification des règles d'assignation pour les TPR, etc. En général, ces demandes viennent corriger des problèmes concrets vécus par les membres du syndicat au cours de la dernière convention collective. Ces sujets seront souvent traités au début de la négociation afin de régler le plus d'irritants possible avant d'aborder de front les demandes qui ont un impact financier.

### DEMANDES À INCIDENCE FINANCIÈRE

Les demandes de nature financière sont les éléments de la négociation qui ont un impact pécuniaire pour l'employeur et pour le travailleur ou la travailleuse. Notons, à cet effet, l'introduction d'une nouvelle prime, l'ajout d'un chef d'équipe, des formations obligatoires supplémentaires, un congé mobile de plus, des libérations syndicales supplémentaires, etc. Ce sont des éléments qui feront partie de l'enveloppe financière de l'employeur, car ils impliquent des coûts supplémentaires

### DEMANDES SALARIALES

Ces demandes font partie intégrante des demandes à incidence financière. Toutefois, elles prennent toujours une importance particulière en fin de négociation; c'est souvent à ce moment que l'on aura les discussions sur les augmentations salariales qui passeront, entre autres, par la bonification des échelles de salaires (pourcentage d'augmentation annuelle).

pour le Conseil du trésor. La négociation se resserre souvent lorsque l'on aborde ces sujets. Il n'est d'ailleurs pas rare que ce soit à ce moment que nous ayons à démontrer notre solidarité envers nos demandes pour donner de la force au comité de négociation face à l'employeur.

### DEMANDES SALARIALES

Les demandes salariales font partie intégrante des demandes à incidence financière. Toutefois, elles prennent toujours une importance particulière en fin de négociation; c'est souvent à ce

moment que l'on aura les discussions sur les augmentations salariales qui passeront, entre autres, par la bonification des échelles de salaires (pourcentage d'augmentation annuelle). Notre historique démontre que nos négociations salariales se font souvent dans le contexte du front commun du secteur public. Il faut donc être à l'affût des négociations du secteur public en cours, puisque les conventions collectives de ce secteur sont venues à échéance le 31 mars 2020, tout comme la nôtre. En conclusion, il est important pour tous les membres de comprendre la nature des différentes demandes que défendra votre comité de négociation. Vous serez aussi en mesure de bien comprendre l'information qui vous parviendra durant la négociation et de mieux apprécier la teneur et l'importance de certaines demandes ainsi les priorités syndicales déterminées par les membres.

### DEMANDES À INCIDENCE FINANCIÈRE

Les demandes de nature financière sont les éléments de la négociation qui ont un impact pécuniaire pour l'employeur et pour le travailleur ou la travailleuse. Notons, à cet effet, l'introduction d'une nouvelle prime, l'augmentation du nombre de semaines de vacances, des formations obligatoires supplémentaires, une journée maladie de plus, des libérations syndicales supplémentaires, etc.