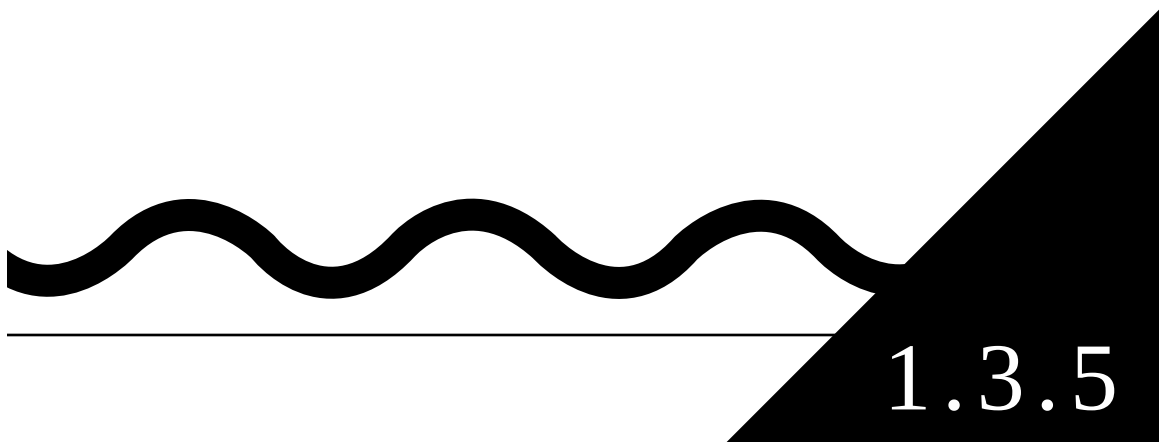


MANUEL DU COMITÉ DE NÉGOCIATION



COMITÉ DE NÉGOCIATION

INTRODUCTION

Le présent manuel a pour but de renseigner quelque peu les nouveaux membres des comités de négociation (ou quiconque est chargé des négociations) sur leurs devoirs. Il leur indique aussi à qui ils peuvent s'adresser pour demander conseil et quels cours des Services à l'éducation du SCFP peuvent les aider à devenir plus efficaces comme membres du comité de négociation.

I - Introduction aux négociations

Parmi toutes les activités syndicales, ce sont les négociations qui ont le plus d'importance.

Les syndicats négocient au lieu de tout simplement soumettre une liste d'améliorations qu'ils «souhaitent» que l'employeur apporte automatiquement au contrat. Nous négocions parce que les intérêts des employeurs et des travailleurs ne sont pas les mêmes. Les employeurs du secteur public veulent pouvoir librement offrir des services publics en dépensant le moins possible. Les travailleurs veulent des conditions de travail convenables et sécuritaires, ainsi qu'un meilleur niveau de vie.

Étant donné la situation de conflit, les syndicats sont obligés de forcer les employeurs à payer plus qu'ils paieraient autrement, à donner aux employés un plus grand mot à dire en ce qui concerne les promotions, leur offrir une plus grande sécurité d'emploi, etc. Même durant les périodes de compression, de gels des salaires et de sous-traitance, les travailleurs syndiqués jouissent de meilleures conditions que les autres travailleurs non protégés. Si nous travaillons ensemble, nous pouvons minimiser les attaques portées contre notre niveau de vie et notre sécurité d'emploi.

Le présent manuel s'applique aussi bien aux femmes et aux hommes. Il est rédigé au masculin seulement dans le seul but d'en faciliter la lecture.

La différence entre négociier et quêter, c'est le pouvoir d'obtenir des changements. Les travailleurs syndiqués qui collaborent et s'appuient les uns les autres ont plus de pouvoirs que les travailleurs individuels. Ces derniers ne peuvent même pas se plaindre au sujet de leurs conditions de travail, du harcèlement de leurs surveillants, du racisme dont ils font l'objet ou des promotions qui leurs sont refusées, par crainte d'être classés comme des fauteurs de troubles.

II - Rôle du comité de négociation

Le comité de négociation a pour but de veiller à ce que la section locale négocie la meilleure entente possible. La meilleure entente possible est celle qui tient compte des priorités des membres et qui représente les meilleures conditions que l'employeur est prêt à accepter au moment des négociations.

Pour bien faire leur travail, les comités de négociation veillent à ce que les membres soient renseignés sur les salaires, les prestations et les conditions d'emploi des autres travailleurs qui font un travail semblable.

Après avoir renseigné les membres, le comité détermine quelles sont leurs priorités. C'est à partir des renseignements obtenus sur les priorités des membres que le comité prépare une stratégie de négociation.

Au moment de commencer les négociations, le comité représente les désirs et priorités des membres.

Enfin, le comité explique comment il en est arrivé à un accord de principe et recommande aux membres d'accepter ou de rejeter celui-ci.

III - Devoirs du comité de négociation

Collecte d'informations

- Obtient du représentant de la section locale du SCFP des informations sur les conventions collectives obtenues par des travailleurs du même secteur.
- Obtient des informations sur les tendances des négociations dans le secteur privé.
- Obtient une liste des plaintes non résolues.
- S'informe auprès des membres sur leurs priorités pour les négociations.

Propositions syndicales

- À partir des informations obtenues, prépare des propositions syndicales en collaboration avec le représentant du SCFP.
- Met par écrit les propositions sous forme de contrat de travail.
- Prépare des arguments pour expliquer pourquoi chaque proposition devrait faire partie de la convention collective.
- Explique aux membres de quelle manière les propositions répondent à leurs priorités et préoccupations.

Stratégie de négociation

- En collaboration avec le représentant du SCFP, prépare une stratégie de négociation pour augmenter les chances que l'employeur accepte les propositions syndicales les plus importantes.

Négociations

- Assiste aux négociations. À remarquer que le représentant du SCFP fait habituellement fonction de principal porte-parole du syndicat.
- Détermine quelles propositions doivent être retirées, révisées ou laissées telles quelles durant les négociations.
- Recommande l'acceptation ou le rejet des accords de principe et explique aux membres de quelle façon l'entente tient compte de leurs priorités et préoccupations.
- Explique aux délégués d'atelier le sens et le but des nouvelles clauses du contrat.

IV - Conseils à l'intention du comité de négociation

- Formez le comité de négociation bien avant l'expiration de votre contrat.
- Tenez une rencontre avec votre représentant du SCFP dès que vous avez formé le comité afin de dresser un plan pour préparer les négociations et répartir les tâches.
- Le Service de recherche du SCFP peut vous fournir presque toutes les informations qu'il vous faut pour vous préparer à négocier. Votre représentant peut vous obtenir l'information dont vous avez besoin.
- C'est surtout au conseil régional du SCFP et au conseil du travail local que vous pouvez le mieux vous renseigner sur les tendances des négociations et les problèmes des négociations des autres sections locales. Si votre section locale n'est pas déjà affiliée à ces conseils, vous devriez envisager d'en faire partie comme moyen de vous préparer pour les négociations.
- Le Service de recherche du SCFP a préparé un manuel intitulé «The CUPE Standard Agreement», qui peut beaucoup vous aider à mettre par écrit des propositions contractuelles. Demandez-le à votre représentant.
- C'est surtout durant la période de préparation que le comité de négociation peut le plus contribuer à obtenir de bons résultats. Plus vous êtes renseigné sur les tendances des négociations, mieux vous comparez les dispositions de votre contrat avec celles d'autres travailleurs et mieux vos propositions traitent de problèmes au travail et répondent aux priorités des membres, plus les membres sentiront qu'ils font partie du processus et plus il sera possible d'exercer des pressions sur votre employeur pour qu'il accepte les propositions les plus importantes pour vous.
- Chaque membre du groupe de négociation devrait connaître les priorités des négociations et savoir pourquoi elles sont importantes.
- Chaque membre du comité de négociation devrait suivre au moins l'un des trois cours de négociation offerts par les Services à l'éducation du SCFP.

V - Compétences et connaissances requises

- Connaissances du processus des négociations
- Convention collective
- Tendances des ententes collectives
- Comparaisons avec les autres ententes
- Problèmes non résolus au travail
- Priorités des membres
- Aptitudes à préparer et à mettre en oeuvre une stratégie de négociation
- Savoir comment renseigner les membres sur les négociations
- Aptitudes en négociations

VI - Où obtenir des conseils et de l'aide

- Anciens membres du comité de négociation
- Membres des comités de négociation d'autres sections locales (rencontrés au conseil de district du SCFP ou au conseil du travail)
- Service de recherche du SCFP (pour les statistiques sur les négociations)
- Votre représentant du SCFP
- Cours des Services à l'éducation du SCFP

VII - Cours appropriés des Services à l'éducation

- *«Initiation au SCFP»*
Bref cours d'introduction au SCFP et sur une bonne administration syndicale à l'intention des nouveaux membres des conseils exécutifs et des comités.
- *«Introduction aux négociations» (Négociations collectives, Partie I)*
Introduction aux négociations pour les membres des comités de négociation qui n'ont jamais négocié auparavant.
- *«Preparation for Bargaining» (Collective Bargaining, Part II)*
Cours sur les mesures positives qu'un comité de négociation peut prendre durant les six mois qui précèdent les négociations afin d'obtenir des meilleurs résultats à la table de négociation. Ce cours peut intéresser aussi bien les nouveaux membres des comités de négociation que ceux qui ont de l'expérience.
- *«Collective Bargaining, Part III»*
Cours d'une semaine sur des négociations collectives simulées. Permet aux membres des comités de négociation d'apprendre à utiliser des statistiques à la table de négociation. Le cours permet aussi aux membres des comités de négociation de connaître les émotions et tensions qui existent durant les négociations. Il peut intéresser les personnes qui ont déjà suivi les cours Négociations «I» et «II».
- *«Les communications face à face»*
Cours sur les façons de communiquer efficacement. Utile pour quiconque aimerait mieux apprendre à écouter et à communiquer.
- *«Affirmation de soi»*
Cours expliquant comment présenter de façon simple vos idées et propositions et comment réagir devant les idées et critiques des autres. Il s'agit d'un excellent cours pour les personnes qui ont des difficultés dans les situations de conflit.

Si vous désirez obtenir plus d'information sur les cours ci-dessus et sur les autres cours offerts par les Services à l'éducation du SCFP ou par votre Fédération des travailleurs, adressez-vous à votre représentant de l'éducation du SCFP.

