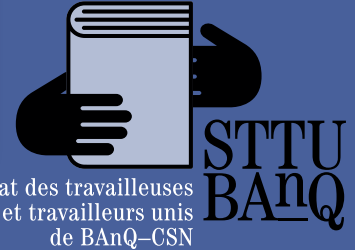


NOTRE JUSTE VALEUR

NOTRE PRIORITÉ



INFO-NÉGO • N° 1 • 23 DÉCEMBRE 2021

NOS NÉGOCIATIONS SONT LANCÉES

Avant même que les pourparlers ne débutent, l'employeur nous a proposé une négociation basée sur les intérêts (NBI). N'étant pas contre la vertu et la bonne entente, nous avons saisi cette main tendue qui favorise la transparence entre les parties.

Qu'est-ce que la NBI ?

Plutôt que de négocier sur la base de positions qui prennent la forme de demandes, la NBI exige que les parties présentent plutôt leurs problématiques ou leurs objectifs sous la forme d'intérêts. Les parties tenteront par la suite de concilier les intérêts en trouvant les solutions qui répondent le mieux aux besoins des deux parties. Cette démarche a toutefois ses limites : certains enjeux – comme les enjeux à incidences financières – se prêtent moins bien à cette méthode de négociation, les intérêts pécuniaires des parties ne convergeant généralement pas. Les parties se réservent le droit de se retirer de la NBI à leur convenance.

Afin de bien saisir ce mode de négociation, nous avons suivi une formation offerte sur deux jours par le ministère du Travail les 27 octobre et 18 novembre 2021. Nous devons débiter cette formation en septembre, mais celle-ci a été retardée par le départ du directeur adjoint des ressources humaines, Hugues Thibault.

Le 18 novembre, à la fin de la seconde journée de formation, nous avons convenu des premiers sujets à aborder à la table de négociation. Pour nous familiariser avec la méthode de la NBI, nous avons décidé de commencer par un premier bloc regroupant les sujets moins litigieux : les activités syndicales, le processus de grief et d'arbitrage et les mesures disciplinaires. Nous nous sommes entendus pour former un comité restreint paritaire – un sous-comité –, qui a comme mandat de réviser la convention collective pour simplifier la compréhension et la recherche dans les textes.

Après plus d'un an de retard lié à la pandémie, nous avons finalement eu une première rencontre de négociation le 3 décembre dernier. Nos prochaines rencontres auront lieu les 10 et 26 janvier, les 7 et 21 février, les 7 et 21 mars, puis le 4 avril 2022.

Pour le deuxième bloc de négociation, la partie syndicale soulèvera rapidement la question de la structure salariale ; nous espérons dégager une vision commune avec la partie patronale pour que celle-ci puisse obtenir des mandats au Conseil du trésor en concordance avec nos objectifs de rémunération.

Restez à l'affût, nous vous tiendrons informés au fur et à mesure où notre négociation progressera.

Le comité de négociation

Liste des principaux intérêts

1. Rendre les salaires des employé-es attractifs pour attirer de nouveaux employé-es, tout en améliorant leur situation financière et leur pouvoir d'achat.
2. Favoriser l'accès pour un plus grand nombre d'employé-es à une meilleure conciliation travail-vie personnelle.
3. Éviter toute disparité de traitement en fonction du statut d'emploi et réduire le nombre d'employé-es avec des statuts précaires.
4. Établir et maintenir un climat de travail sain et augmenter la participation des employé-es dans les prises de décision de gestion.
5. Posséder une culture de santé et sécurité du travail institutionnelle.
6. Avoir une convention collective facile à comprendre.
7. Faciliter les relations de travail (BANQ/STTUBANQ).