

Négociation du CAAT-S

Questions et réponses

Numéro
Juillet 2014



Cette foire aux questions donne des renseignements généraux sur la ronde de négociation collective pour les membres du SEFPO qui travaillent dans la Division du personnel de soutien des Collèges d'arts appliqués et de technologie (CAAT-Soutien).

1. Notre convention collective, quand expire-t-elle ?

Le 31 août 2014.

2. Jusqu'à présent, comment va la négociation ?

Chaque partie a commencé avec une déclaration d'ouverture qui comprenait certains objectifs communs, tels que la négociation avec respect, sans manœuvres dilatoires et la réalisation d'une convention collective juste avant le 31 août. Selon les premiers jours de négociation en face-à-face, nous sommes prudemment optimistes qu'il ne manque pas de volonté de la part de l'employeur. Il y a eu un mouvement réel sur certains articles dès les premiers jours de négociation.

3. Qu'est-ce que nous voulons réaliser dans cette ronde de négociation ?

Les membres du personnel de soutien des CAAT sont à la recherche de la sécurité d'emploi, de l'amélioration des avantages sociaux et d'une augmentation de salaire équitable. Nos propositions comprennent également des améliorations aux congés de deuil et de compassion, et du soulagement pour les membres qui font face à la perte de revenu en retournant au travail par suite d'une invalidité de courte ou longue durée.

4. Est-ce que nous négocions au nom des employés à temps partiel ?

Cette question n'a pas été soulevée par nos membres comme un enjeu dans notre processus d'établissement de revendications qui a précédé les négociations.

5. Nos propositions (revendications), d'où viennent-elles ?

Le processus que nous appelons « l'établissement de revendications » a commencé avec des réunions locales d'établissement de revendications hiver dernier. Il a été suivi d'un sondage mené auprès des membres. Les revendications des réunions locales ont ensuite été présentées à la dernière réunion d'établissement de revendications (à l'échelle provinciale) tenue à Toronto en mars dernier, à laquelle ont assisté des délégués qui représentent tous les 24 collèges. Les délégués ont voté sur nos priorités de négociation lors de cette réunion.

6. L'équipe syndicale de négociation demandera-t-elle un vote de grève ?

Nous n'entrons jamais dans les négociations avec l'intention de demander par la suite un mandat de grève. Nous négocions pour un bon contrat et non pas pour faire la grève. La décision, oui ou non, de demander un vote de grève auprès de nos membres dépend entièrement du progrès réalisé à la table de négociation. Nous prévoyons six jours de négociations fructueuses avec l'employeur en juillet. À la fin du mois, nous évaluerons si du progrès significatif a été réalisé dans nos négociations contractuelles.

7. Qu'est-ce que les membres peuvent faire pour accorder leur appui à la négociation ?

- › Restez au courant de la négociation par l'intermédiaire du site Web, de la page de Facebook, ou de nos bulletins de négociation;
- › Posez des questions et donnez vos commentaires à l'égard des propositions patronales à caatsbargainingteam2014@opseu.org;
- › Parlez de la négociation ! Discutez avec vos collègues en milieu de travail, distribuez le matériel, visitez notre site Web et suivez-nous sur Facebook;
- › Prêtez votre appui à l'équipe de négociation en participant aux activités organisées par votre section locale;
- › Participez au concours de photo sur la page Facebook et envoyez vos photos et récits sur le rôle que vous jouez au collège;
- › Mettez à jour vos coordonnées, y compris votre adresse courriel sécuritaire, auprès du SEFPO (Services aux membres 1-800-268-7376) pour que l'on puisse vous renseigner directement sur l'état de la négociation.

8. Pourquoi l'équipe de négociation ne laisse-t-elle pas les membres savoir exactement ce qui a déjà été convenu dans les négociations contractuelles ?

Il y a beaucoup de propositions dans le processus de négociation qui doivent être évaluées, modifiées, soutenues et parfois, regroupées et échangées avec les représentants de l'employeur. Cela peut être un processus très complexe qui demande beaucoup de temps et de patience.

Cependant, rien n'est certain jusqu'à ce qu'une entente de principe soit conclue avec l'employeur.

Si aucune entente de principe n'est conclue, les petits accords réalisés tout au long du processus de négociation ne seront plus contraignants. En outre, il est dans le meilleur intérêt des deux parties si la négociation est limitée à la table de négociation, et que les détails ne soient pas révélés publiquement. Cela permet à une ambiance plus productive pour la négociation et aux deux parties de réfléchir de manière plus ouverte et plus créatrice afin de résoudre les conflits d'intérêts.

Cependant, votre équipe de négociation s'engage absolument à assurer qu'elle n'agisse que selon la volonté des membres, telle qu'elle a été exprimée dans l'établissement de revendications, dans le sondage de négociation et dans les réunions des membres, et transmise par les mobilisateurs.

La distribution de ce bulletin est autorisée par :

Warren (Smokey) Thomas
président du SEFPO



Florry Foster
présidente de l'équipe de négociation
du personnel de soutien des CAAT

