



QU'EST-CE QUE LA NÉGOCIATION NATIONALE?

La négociation de l'entente nationale de la convention collective est un temps fort de la vie syndicale. Les membres, enseignantes et enseignants, se mobilisent pour :

- améliorer leurs conditions de travail;
- tenter de régler des problèmes auxquels ils sont confrontés au quotidien dans l'exercice de leur profession.

ATTENTION :

Les activités des enseignantes et enseignants sont encadrées par la convention collective, mais aussi par des lois, des règlements ou des directives.



CONVENTION COLLECTIVE

Une **convention collective** est un contrat de travail. Elle définit les conditions de travail et les liens entre un employeur et l'ensemble des personnes salariées syndiquées concernées. La négociation se termine normalement par la signature des deux parties. Elle est composée d'une entente nationale négociée par la Fédération autonome de l'enseignement (FAE) avec l'État et d'une entente locale négociée par le syndicat local avec le centre de services scolaire. La Loi sur le régime de négociation des conventions collectives dans les secteurs public et parapublic détermine les objets de négociation qui doivent être traités au niveau local ou national.



DROIT DE NÉGOCIER

Le **droit de négocier** est reconnu par la Charte canadienne des droits et libertés et il s'applique dans le respect du Code du travail. L'obligation de négocier de bonne foi est au cœur du principe de négociation. Le Code régit les relations du travail dans tous les secteurs et prévoit les mécanismes et les échéanciers nécessaires au bon déroulement de la négociation. Ce code reconnaît aussi le droit de grève aux personnes salariées.

QUE NÉGOCIE-T-ON AU NIVEAU NATIONAL, EN QUELQUES EXEMPLES?

- Les mouvements de personnel et la sécurité d'emploi
- Les régimes de retraite
- Les régimes d'assurance collective
- Les droits parentaux
- Les salaires
- La semaine régulière de travail
- La tâche
- Les règles de formation des groupes
- Les règles relatives aux élèves en difficulté
- Les procédures d'arbitrage et de grief

COMMENT ÉTABLIR UN RAPPORT DE FORCE POUR OBTENIR DES GAINS?

Les événements politiques, le contexte social et économique, mais aussi l'opinion publique influencent la préparation et le déroulement d'une négociation. C'est la mobilisation des membres qui permet d'établir un rapport de force favorable.

Pour l'établir, les instances de la FAE et des syndicats affiliés votent un plan d'action. Les moyens de pression utilisés peuvent nécessiter un degré d'engagement différent et varier en intensité : poser collectivement un même geste, manifester, influencer l'opinion publique, ou encore faire la grève.



COMMENT PARTICIPER À LA NÉGOCIATION?

- En allant aux assemblées
- En s'informant, en discutant avec ses collègues
- En participant à la consultation
- En faisant connaître ses besoins à son syndicat
- En exerçant les moyens d'action

CALENDRIER TYPE D'UNE NÉGOCIATION NATIONALE

1

Élaboration des demandes en vue du dépôt des cahiers de propositions de la FAE

- Consultation des membres pour l'élaboration du projet de cahier de demandes
- Présentation des résultats de la consultation au Conseil fédératif de négociation (CFN)
- Adoption du cahier de demandes (CFN) après deux phases d'échange en instances locales

3

Phase active de négociation

- Rencontre entre les parties
- Échéance de la convention collective

5

Suite de la négociation

- Entrée en vigueur de la nouvelle convention collective
- Diffusion et application de la nouvelle convention collective et formation syndicale
- Renouvellement ou négociation des arrangements locaux

1

2

3

4

5

2

Les dépôts

- Dépôt du cahier de propositions syndicales sectorielles au Comité patronal de négociation pour les centres de services scolaires francophones (CPNCF)
- Dépôt du cahier de propositions syndicales économiques (intersectorielles) au Conseil du Trésor
- Dépôt des propositions patronales en vue du renouvellement de l'entente

4

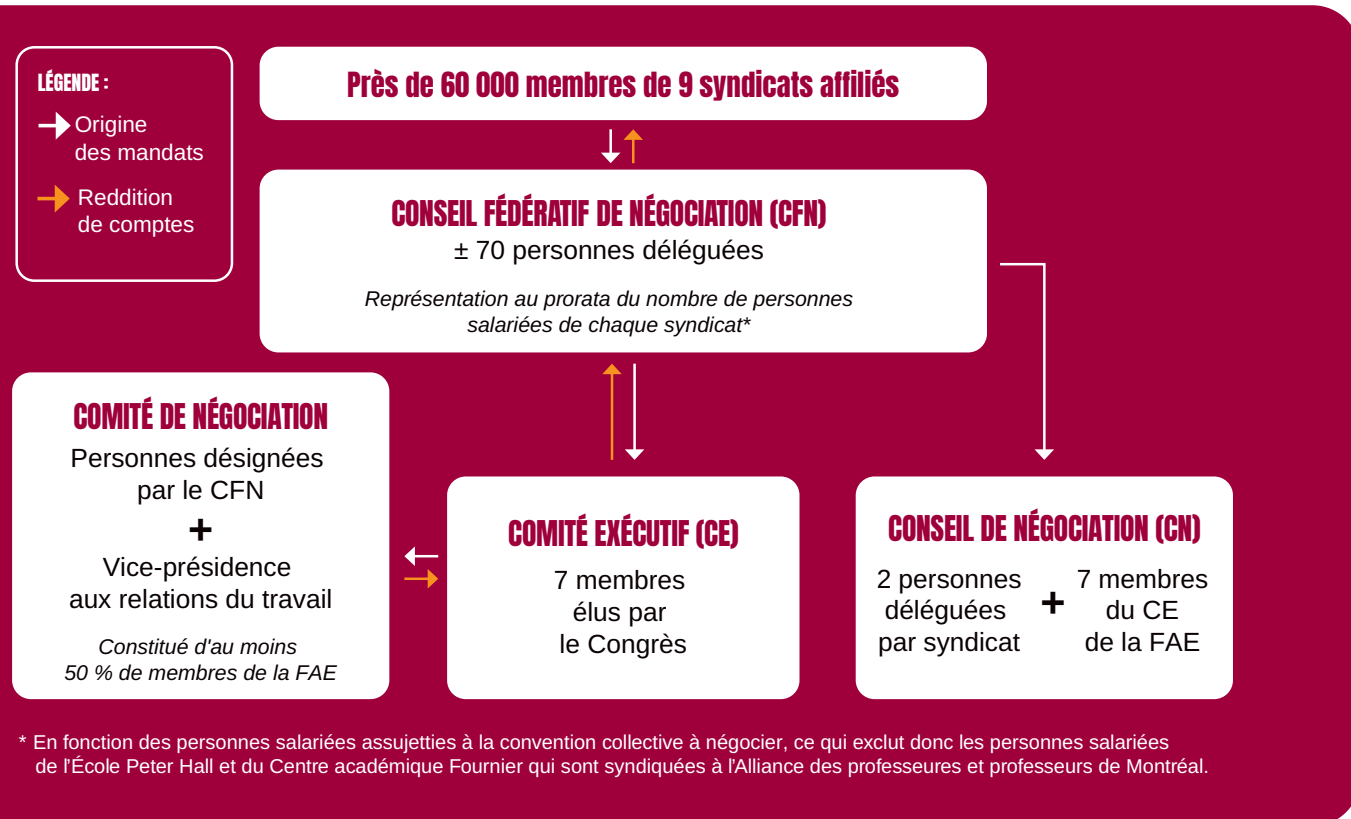
Conclusion de la négociation

- Entente de principe et signature
 - Les membres mandatent leur syndicat pour accepter ou refuser l'entente de principe (par vote secret en assemblée générale)
 - Le CFN accepte l'entente de principe à la double condition (plus de 50 % des unités attribués et au moins 50 % des syndicats affiliés qui se prononcent en faveur)
- Rédaction des textes avec l'employeur
- Vérification de la conformité des textes par le Conseil de négociation (CN)
- Signature de l'Entente nationale

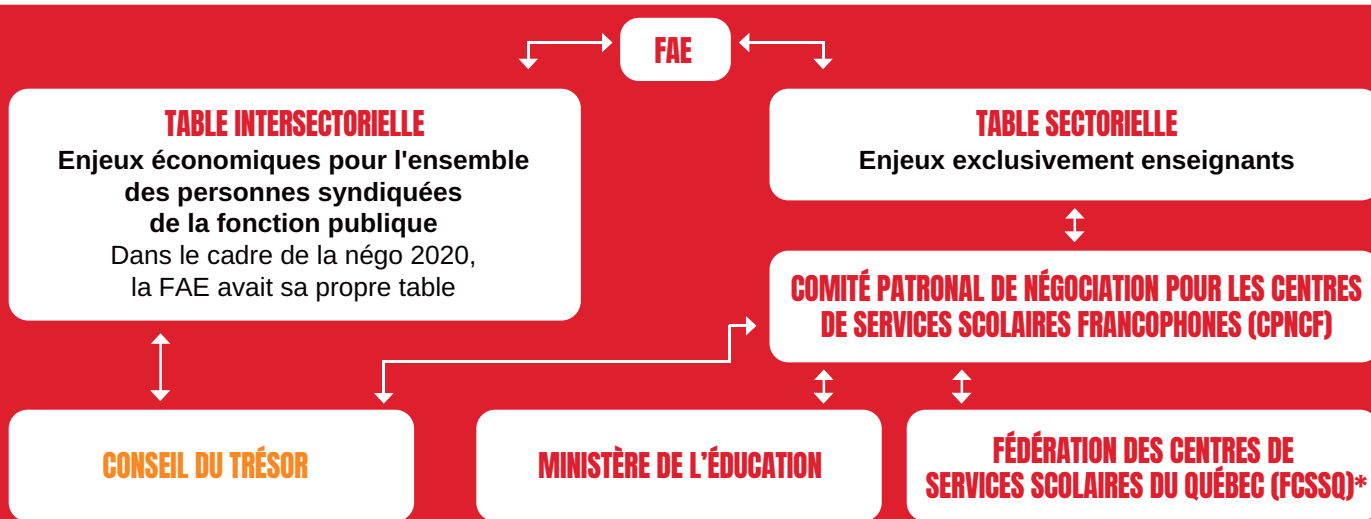
LA FAE EN NÉGOCIATION, COMMENT ÇA FONCTIONNE?

La FAE agit à titre d'agent négociateur pour l'ensemble de ses syndicats affiliés.

LA STRUCTURE DE NÉGOCIATION DE LA FAE



LES ACTEURS DE LA NÉGOCIATION



* Procède à des consultations de cadres, incluant des directions d'établissement.