



AU FRONT POUR NOS CONDITIONS

AVANÇONS
SANS
CONTRAINTES



NÉGO 2023+



Solidaire
depuis 1921

SAVIEZ-VOUS QUE **4**

LA MOBILISATION EN TEMPS DE NÉGOCIATION

La participation de tous les membres aux moyens d'action, légers ou lourds, est essentielle à la réussite d'une négociation. Ces gestes envoient un message d'unité auprès de l'employeur, si petits soient-ils.

Historiquement, les travailleuses et travailleurs se sont rassemblés en syndicats afin de faire valoir leurs revendications et d'améliorer leurs conditions de travail. Mais, comme en cours de négociation il arrive que les discussions entre le syndicat et l'employeur ne soient pas toujours aussi constructives qu'on le voudrait, la mobilisation des membres se concrétise dans des moyens de pression qui démontrent à ce dernier toute la conviction et la force du groupe. Malgré les changements législatifs récents entourant l'exercice des moyens de pression, le principe de solidarité est toujours demeuré l'outil le plus efficace face aux employeurs. Comme le dit le dicton : *l'union fait la force.*

ACTIONS ET MOBILISATION

L'objectif de la mobilisation est de faire avancer la négociation. Cependant, en fonction des obstacles rencontrés par le comité de négociation, il est possible que des actions de mobilisation soient nécessaires pour démontrer à l'employeur que les membres tiennent à l'une ou l'autre des revendications, pour indiquer leur soutien au comité de négociation syndical et ultimement, pour faire bouger l'employeur et faire avancer nos revendications. Le comité de mobilisation et de vie syndicale (CMVS) est responsable de la mobilisation et prépare les moyens qui seront utilisés au moment jugé opportun. Les comités exécutifs de chaque section, appuyés par ce comité et par les personnes conseillères syndicales de la CSN à la mobilisation (SAMVR) ont la responsabilité du bon déroulement des actions dans les différentes régions. Toutefois, c'est aux membres de se responsabiliser, d'être attentifs aux directives des délégué-es de leur section et d'être solidaires des moyens d'action en y participant de bon cœur. Cette démonstration de solidarité est la meilleure action pour convaincre l'employeur du bien-fondé de nos demandes.

DES MOYENS EN GRADATION, AU BON MOMENT

Au cours d'une négociation, il y a parfois des difficultés, des tensions ou même des cassures dans le dialogue entre les parties. La décision d'agir pour faire avancer les discussions à la table de négociation doit se prendre au bon moment, lorsque l'on sent que ce sera efficace et le choix de l'action doit correspondre au niveau d'intensité représentant la nature et l'ampleur du problème. C'est ce qu'on appelle également le *momentum*. Habituellement, il



Photo : Dominic Morissette

Le comité de mobilisation et de vie syndicale (CMVS) : Martin Jacques, Xavier Therrien-Télasco, Alexandre Giroux et Marc Delli Quadri.

Il y a une gradation dans l'intensité des moyens de pression afin de suivre le rythme des pourparlers et le point culminant est atteint vers la fin de la négociation, alors que seuls quelques points en litiges demeurent sur la table. Il faut donc éviter que l'importance du moyen choisi dépasse l'importance de l'enjeu. Peut-être trouverez-vous parfois que cela ne va pas assez vite, ou que les moyens choisis n'ont pas assez de mordant, mais il faut faire confiance au comité de mobilisation et à son analyse stratégique. On ne gaspille pas nos grosses munitions dès le départ pour ne plus avoir de ressources lorsque les discussions achoppent. Nous tenons à rappeler que, vu la nature essentielle de notre travail, nous ne pouvons pas avoir recours à la grève dans le cadre de notre négociation.

LE POLITIQUE ET LES MÉDIAS

Les cartes politiques ou médiatiques peuvent aussi être utilisées en cours de négociation, mais avec prudence et à-propos. Les discussions entre les parties se passent à la table de négociation, non pas dans les couloirs de l'Assemblée nationale et encore moins sur la place publique ou dans les médias. Cependant, il est parfois utile de placer certains principes en début de négociation, et, en fin de négociation, lorsque la tension monte et que les mandats sont plus serrés, ces cartes peuvent être utiles pour tenter de ficeler un règlement. Sachons par ailleurs que, mal utilisées, ces options peuvent nuire à la négociation. Il ne faut pas agir pour se faire plaisir, mais pour faire avancer la négociation au profit de toutes et de tous. En conclusion, la solidarité est la principale caractéristique d'une mobilisation réussie. Il faut éviter d'agir seul ou de manière isolée, ce qui ouvre la porte aux réactions de l'employeur contre des individus ciblés. Les actions coordonnées où tous les membres participent sont toujours les meilleures et donnent les résultats les plus satisfaisants.