

NOTE AUX LECTRICES ET AUX LECTEURS

Chères et chers membres,

Poursuivre les mêmes approches en espérant des résultats différents est non seulement irréflecti mais également déraisonnable. Dans cet esprit, le cahier de demandes syndicales que nous proposons aujourd'hui marque une rupture significative avec les précédentes versions, tant dans sa forme que dans son contenu. Nous avons opté pour une diversification des demandes, évitant les comparaisons directes avec d'autres organisations, et avons adopté un format hybride qui combine nos positions et nos intérêts. Certaines demandes sont énoncées de façon concise et ouverte, favorisant ainsi créativité et exploration durant les négociations, tandis que d'autres, plus complexes, sont formulées explicitement pour une meilleure compréhension de tous.

Ce cahier est le résultat d'une démarche à la fois innovante et participative. Il vise à établir une relation de confiance avec le partenaire patronal, tout en maintenant un équilibre de forces, sans hostilité. Cet équilibre est crucial pour parvenir à un accord qui reconnaît à juste titre votre contribution essentielle au bon fonctionnement de la société québécoise.

L'adoption de la négociation basée sur les intérêts offre une plus grande flexibilité et stimule la créativité, ouvrant la voie à différentes solutions. Cette méthode encourage la collaboration et minimise les conflits et blocages associés à des positions intransigeantes. Néanmoins, bien que cela ne corresponde pas à notre souhait premier, une approche de négociation plus traditionnelle peut s'avérer nécessaire pour traiter efficacement certains sujets.

En cohérence avec notre approche de la négociation et dans le contexte des négociations actuelles au sein des secteurs public et parapublic, nous avons fait le choix délibéré de ne pas préciser les chiffres relatifs à nos demandes. Pour l'instant, même si nous disposons d'analyses détaillées, nous privilégions l'évocation de concepts clés comme le rattrapage salarial, la reconnaissance de l'expertise et la protection du pouvoir d'achat. Des propositions chiffrées seront soumises ultérieurement aux différentes instances concernées. De plus, votre comité de négociation s'engage à vous tenir régulièrement informés de l'évolution de ces sujets.

Le document que nous vous présentons est un recueil composé de toutes nos propositions, destiné à être soumis à l'employeur. Après son approbation, une phase de consultation vous permettra d'indiquer vos priorités pour la suite des négociations. Votre comité, en coopération avec vos représentants, ajustera son approche, en mettant vos priorités au premier plan.

Une fois de plus, nous faisons appel à votre engagement et à votre solidarité pour insuffler un élan vital à la négociation qui s'amorce. L'implication passionnée de chacun d'entre vous est le carburant qui renforce la portée de nos revendications.

Sophie Ferguson

Deuxième vice-présidente et responsable politique de la négociation de Revenu Québec