



LA NÉGOCIATION COLLECTIVE : LES RÔLES DU SYNDICAT DE L'AGRICULTURE ET DE L'AFPC

L'Alliance de la fonction publique du Canada (AFPC) étant l'agent négociateur accrédité pour tous les membres du Syndicat de l'Agriculture, c'est donc elle qui négocie officiellement, et signe aussi, les conventions collectives, lettres d'entente, etc.

Toutefois, le Syndicat de l'Agriculture n'en a pas moins un rôle important à jouer dans ce processus. Par ailleurs, nos membres devraient pleinement participer aux affaires de notre Syndicat et ce, pour se garantir de meilleures conditions de travail, des avantages sociaux plus élevés, la sécurité d'emploi ou encore des augmentations salariales. Pour y parvenir, ils ont accès à diverses méthodes, par exemple participer à la rédaction des revendications contractuelles aux niveaux local et régional, siéger à un comité de négociation, devenir membre d'une équipe de négociation ou encore prendre des démarches pour mobiliser les membres durant la négociation.

Le Règlement 15 des Statuts de l'AFPC (<http://www.psac-afpc.org/bargaining/reg-15-f.shtml>) précise de quelle manière doivent se dérouler les négociations pour chaque unité de négociation ou employeur distinct. En ce qui concerne le Syndicat de l'Agriculture, notre Règlement 10 (La négociation)) décrit comment nous participerons à ce processus. (<http://www.agrunion.com/fr/documents/By-Laws-French-October2009.pdf>)

À la date à laquelle le présent texte est rédigé, le processus de négociation collective de l'AFPC se déroule ainsi, pas à pas :

- Le(la) dirigeant(e) principal(e) de l'AFPC affecté(e) à une unité de négociation spécifique met sur pied un Comité de coordination de la grève/stratégie (CCGS) qui a pour but de donner des conseils stratégiques sur la négociation, la mobilisation et l'organisation de la grève. L'idéal serait que ce comité se réunisse avant que l'avis de négocier ne soit notifié à l'employeur.
- Un premier calendrier des négociations est arrêté six mois à un an avant la notification de l'avis de négociation.

- Au moins six mois avant la notification de l'avis de négociation, ou à une date prévue dans le calendrier des négociations, l'AFPC envoie la demande de revendications contractuelles aux membres de l'unité de négociation concernée. Une fois cette « demande » envoyée, pour un groupe ou une unité de négociation spécifique, les sections locales du Syndicat de l'Agriculture doivent créer un Comité des revendications contractuelles qui aura pour tâche principale d'obtenir auprès des membres des revendications sur les domaines qui devraient être poursuivis à la prochaine ronde de négociations.

S'il est un fait que nos membres aimeraient qu'un grand nombre de questions soient abordées, c'est à nous toutes et tous qu'il incombe de proposer des revendications qui ont le plus de chance de succès. Une « liste de desiderata » n'aura pour effet que de nous détourner des grandes questions à résoudre. Le comité de négociation local doit s'assurer qu'une seule revendication est envoyée pour chaque article. Il importe aussi que chaque revendication soit accompagnée d'une justification détaillée des raisons pour lesquelles elle est proposée.

Le bureau national du Syndicat de l'Agriculture révise et modifie les propositions, et/ou y ajoute des éléments, puis les envoie à la Section des négociations de l'AFPC.

Les représentant(e)s et suppléant(e)s du Syndicat de l'Agriculture sont élu(e)s à lors des colloques régionaux. Les délégué(e)s doivent impérativement être membres de l'une des unités de négociation, travailler dans la région désignée et occuper un poste syndical.

Pour ce qui est des membres du Conseil du Trésor, les délégué(e)s assistent aux conférences de négociation régionales de l'Alliance lorsque des élections sont organisées pour décider qui représentera les membres à la Conférence de négociations nationale de l'Alliance à laquelle l'Équipe de négociation est formée.

Pour les membres de l'ACIA, les délégué(e)s assistent à la Conférence de négociation nationale à laquelle des élections sont organisées pour l'Équipe de négociation.

(Février 2011)