



Inflation et demandes salariales Le point de vue commun du comité de négociation et du bureau syndical

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 28 mai prochain, nous serons appelés à débattre d'un avis de motion déposé par une membre lors de l'assemblée générale du 30 avril dernier. Cet avis de motion vise à reconsidérer notre cahier de revendications adopté à l'unanimité en assemblée générale le 2 octobre dernier, incidemment sur la question des demandes salariales.

Voici comment ce débat va se dérouler, selon les règles de procédures prévues à nos statuts.

L'assemblée devra décider si elle accepte ou non de rouvrir ce débat. Si elle refuse, la question sera close. Si elle accepte, une nouvelle proposition devra être adoptée par l'assemblée.

À l'unanimité, le comité de négociation et le bureau syndical sont d'avis qu'il ne faut pas rouvrir le cahier de revendications.

Comme tout le monde, nous constatons que le coût de la vie a beaucoup augmenté au cours des derniers mois par rapport à l'année dernière. Nous croyons toutefois que le fait d'augmenter nos demandes salariales constituerait une erreur, pour plusieurs raisons que nous vous exposons ici.

L'inflation et nos demandes

Nul ne peut nier la montée de l'inflation depuis l'adoption de nos demandes et certaines personnes craignent que notre négociation mène à des augmentations salariales inférieures à l'inflation :

- Pour l'année 2021, l'augmentation constatée de l'indice des prix à la consommation (IPC) est de 3,8 % pour le Québec (3,4 % au Canada). En 2020, l'inflation avait été de 0,8 % au Québec (0,7 % au Canada) ;
- Il faudra attendre la fin de l'année pour connaître l'inflation réelle constatée en 2022. Les prévisions demeurent tout de même très élevées, variant de 4,7 % (Desjardins) à 5,3 % (Banque Nationale) ;
- Les plus récentes données de Statistique Canada comparent l'IPC d'avril 2021 à celui d'avril 2022. Entre ces deux mois, on constate au Québec une augmentation de 6,8 % de l'IPC.

Rappelons toutefois quelles sont nos demandes de nature financière, exposées dans [le cahier de revendications et déposées à la table de négociation](#) :

- Sur le plan des augmentations salariales (pourcentage d'augmentation applicable à tous les taux et échelles de salaire), nos demandes sont les suivantes :
 - 1^{er} avril 2021 : 3,8 %
 - 1^{er} avril 2022 : 3,5 %
 - 1^{er} avril 2023 : 2,5 %
 - 1^{er} avril 2024 : 2,5 %
- Notre cahier contient également une demande visant à créer un échelon supplémentaire au sommet de l'échelle de chacun des titres d'emploi et à en abolir l'échelon d'entrée. Le pourcentage de la hausse de cet échelon additionnel n'a pas encore été précisé à la partie patronale. Un tel échelon supplémentaire, une fois atteint, viendrait bonifier le salaire maximum de chaque échelle pour toute la durée de la carrière ;
- Plusieurs éléments du cahier ont un impact direct sur la rémunération des employé-es : primes, bonification de la rémunération en avancement temporaire, assurance dentaire, heures supplémentaires à taux double après un certain seuil et autres bénéfices, etc. ;
- Enfin, nous demandons la rétroactivité des ajustements salariaux consécutifs aux travaux d'évaluation des emplois.

Si on les considère dans leur ensemble, ces demandes pourraient totaliser jusqu'à 20 % d'augmentation sur trois ans.

À la table de négociation

Y a-t-il des règles à respecter en ce qui concerne le dépôt de demandes à une table de négociation ?

Les « règles » qui gouvernent une négociation relèvent à la fois du Code canadien du travail, de la jurisprudence établie par les juges, arbitres et tribunaux au fil des ans, ainsi que d'un ensemble de pratiques ayant modelé l'univers des négociations collectives et des relations de travail au Canada, au Québec et à Radio-Canada au cours des dernières décennies.

L'une de ces règles est la suivante : afin qu'elles puissent progresser, les parties négociantes doivent pouvoir s'appuyer sur une relation de confiance minimale ; cette relation repose en bonne partie sur une règle non écrite dictant qu'on ne revient pas sur un élément ayant fait l'objet d'une entente et qu'on ne revoit pas à la hausse, après leur dépôt, la portée de ses demandes.

Voilà l'une des raisons pour lesquelles nous avons tenu à ce que Radio-Canada dépose ses propres demandes dès le début des négociations : afin de pouvoir délimiter leur portée et d'éviter l'apparition de demandes supplémentaires en cours de négociation.

Cette règle non écrite s'est vue confirmée à maintes reprises par les tribunaux : qu'elles proviennent d'un syndicat ou d'un employeur,

de telles modifications aux demandes, en cours de négociation, peuvent être considérées comme un acte de négociation de mauvaise foi.

Nous sommes convaincus que de modifier nos demandes de la négociation consisterait à offrir sur un plateau d'argent le prétexte dont pourrait rêver Radio-Canada pour éviter de se pencher sur les enjeux que nous souhaitons aborder.

Le contexte radio-canadien

Certaines personnes suggèrent de demander un pourcentage d'augmentation élevé pour se replier sur un taux moindre qui serait notre véritable cible. Demander, par exemple, 10 % d'augmentation pour obtenir 5 %.

Or, Radio-Canada a l'habitude de négocier à partir d'enveloppes budgétaires globales, avec une certaine souplesse quant à la répartition des montants. L'employeur annonce qu'il a une marge de XX % à l'intérieur de laquelle il y a de l'espace pour discuter. Pour aller au-delà de cette marge, il faut batailler ferme.

La situation des autres unités syndicales peut nous éclairer. L'Association des professionnels et superviseurs vient tout juste de conclure la négociation de sa convention collective avec Radio-Canada. Résultat : des augmentations de 1,5 % par année, avec un supplément de 0,8 % pour des primes et autres révisions d'ordre financier. Du côté de la Guilde, la convention arrive à échéance en mars 2024 et les augmentations annuelles sont de 1,5 %.

Chez les réalisateurs, les augmentations sont à hauteur de 1,5 % par année jusqu'en décembre 2023, avec la possibilité d'ouvrir des négociations si d'autres unités syndicales ont obtenu, entre-temps, des augmentations supérieures.

Dans ce contexte radio-canadien, nous estimons que nos demandes salariales (1^{er} avril 2021 : 3,8 %, 1^{er} avril 2022 : 3,5 %, 1^{er} avril 2023 : 2,5 %, 1^{er} avril 2024 : 2,5 %), combinées aux autres demandes financières exposées plus haut, constituent une cible adéquate pour notre négociation.

Rappelons enfin deux éléments importants :

- À l'heure actuelle, aucune discussion portant sur les salaires n'a eu lieu à la table de négociation ni sur aucun autre élément relatif à la rémunération ;
- La majeure partie des éléments de la rémunération (salaires, assurance collective et autres bénéfices) est habituellement traitée en toute fin de négociation ; les augmentations salariales étant, dans la grande majorité des cas, abordées en tout dernier.

Nous croyons donc qu'il n'est pas approprié d'entreprendre un débat sur des modifications à nos demandes salariales, alors que nous sommes loin, bien loin d'aborder ce sujet à la table de négociation

– et que d’ici là, l’inflation peut connaître des hauts et des bas.

Pour l’heure, notre objectif principal demeure le suivant : forcer Radio-Canada à négocier sur la base des problèmes soulevés et des solutions préconisées par les employé-es que nous représentons.

Et nous croyons que toutes les énergies doivent être mises en ce sens.