



Mon nom est **Pierre Tousignant** et je suis candidat à la présidence de notre syndicat. J'ai le privilège d'occuper cette fonction depuis 2019 et je vous demande de m'accorder à nouveau votre confiance. Je suis à Radio-Canada depuis 1998, à Sherbrooke depuis 2002. J'ai vécu les 9 semaines de lock-out en 2002. **J'ai l'âge et l'ancienneté pour quitter sans pénalité. Résultat : je suis imperméable à l'intimidation et au chantage. Je ne suis**

ni à vendre ni à louer. Cette liberté est précieuse face à un employeur coriace.

Les années qui viennent seront particulièrement importantes pour notre syndicat, mais aussi pour CBC/Radio-Canada. Il y a d'abord les élections fédérales. Peu importe la conclusion, nous aurons un rôle important à jouer pour assurer soit la survie ou à tout le moins, la saine gestion de la Société. Cette bataille, le STTRC ne la fait pas seul. Je travaille depuis des années à établir des liens solides avec les autres organisations syndicales présentes à CBC/Radio-Canada. Travailler en intersyndicale sur des enjeux communs nous donne plus de force et plus de chance de faire des gains.

Depuis mon arrivée à la présidence, **j'ai toujours eu à cœur de mettre les délégués au centre des actions du syndicat.** La gestion locale des relations de travail en est le meilleur exemple. Les CRT locaux existent depuis deux ans dans les stations hors Montréal, les premières rencontres ont eu lieu à la NMRC.

J'ai cherché à être près des membres en allant à votre rencontre, de Moncton à Rouyn, de Saguenay à Trois-Rivières en passant par Québec, Rimouski, Matane, Sept-Îles et beaucoup à Montréal. À chaque fois que cela a été nécessaire, j'ai dénoncé les injustices et les climats de travail toxiques qui en ont rendu plus d'un malade.

J'ai mené la charge avec vous qui nous a permis d'obtenir, en 2024, une augmentation de 5,25 % de notre salaire, la plus forte hausse en 20 ans. Mais il y a devant nous une importante négociation, celle de 2026.

Préparer une négociation est un travail minutieux et sérieux. Mener une négociation demande à la fois de bien connaître ses forces et ses faiblesses et surtout de bien connaître l'adversaire. J'ai encore l'énergie et le goût de servir. **J'ai surtout encore le goût qu'on se batte, pour améliorer nos conditions de travail afin d'avoir la place qui nous revient au sein de CBC/Radio-Canada.**