

CAS

NÉGOCIATION DE

CONVENTION COLLECTIVE



PARTIE PATRONALE

Cas écrit en collaboration avec :
Université Laval – Département de management

Cas révisé par :
Catherine Pépin-Poulet



ASSOCIATION DES ÉTUDIANTS
EN SCIENCES DE L'ADMINISTRATION
DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Partie patronale

Comme vous êtes des représentants de la partie patronale, vous souhaitez résoudre cette situation rapidement afin que l'ensemble des employés de première ligne et des travailleurs administratifs de Rénovation QH Inc. puissent se concentrer sur leurs tâches respectives. Vous avez comme objectif principal de limiter tous les conflits possibles avec les représentants de la partie syndicale. Vous devrez renverser vos standards afin d'être créatifs dans vos propositions, de manière à bien représenter Rénovation QH Inc. dans la négociation pour qu'elle puisse profiter de la forte demande et réussir sa croissance.

Avec l'hiver qui approche, certains contrats de rénovation extérieure doivent être réalisés en urgence et des clients actuels et potentiels font faire des soumissions chez Rénovation QH Inc. Vous savez que l'entreprise a les ressources à court terme pour accomplir ces contrats.

Par ailleurs, vous êtes préoccupés par la manière dont les employés perçoivent l'organisation et vous souhaitez faire refléter les trois « E » de Rénovation QH Inc. dans la prochaine négociation. Cependant, vous avez peu de temps pour le faire, puisque les délais sont courts pour négocier des conditions de travail. De plus, vous devez rester conservateurs dans vos propositions, puisque des charges salariales et d'avantages sociaux plus élevées pourraient nuire à la croissance de l'entreprise.

Par le passé, l'entreprise a fait preuve de flexibilité en laissant les employés prendre leurs congés au moment qui leur convenait, en offrant de meilleurs salaires à l'entrée en fonction et en encourageant la diversité. Vous voulez miser sur ces points pour faire comprendre à CSN Construction que l'entreprise a déjà fait plusieurs concessions et qu'il sera impossible d'en faire d'autres sur certains aspects de la convention collective.

Le contexte actuel de plein emploi obligera toutefois l'entreprise à donner un peu plus d'avantages aux employés, car ceux-ci peuvent obtenir des conditions de travail aussi bonnes, voire meilleures, dans d'autres secteurs d'activité. L'entreprise souhaite rentabiliser au maximum les concessions qu'elle fera, notamment en mettant de l'avant les nouvelles conditions de travail pour promouvoir sa marque employeur. Toutefois, vous devez rester conservateurs quant à ces nouvelles concessions afin de laisser à Rénovation QH Inc. les ressources nécessaires pour réussir sa croissance.

Le conseil d'administration vous dit qu'il est possible de faire des concessions financières, à condition qu'elles soient réalistes, mais il vous encourage à être plus créatifs afin de limiter les augmentations salariales entre les postes spécialisés et d'apprenti.

Par ailleurs, vous savez que la partie syndicale veut négocier la convention collective sans que les employés aient à faire la grève.

Vous trouverez ci-dessous des renseignements utiles pour vous aider dans votre analyse et votre argumentaire.

1. Les heures normales de travail

Vous désirez conserver le *statu quo* pour les heures normales de travail. Vous ne pouvez pas garantir trop d'heures durant la basse saison, car cela risque de ne pas être rentable pour l'entreprise. Vous savez que la partie syndicale veut obtenir des gains sur cet aspect.

2. Les vacances

Vous croyez que la partie syndicale veut ajouter une clause sur les vacances dans la convention collective. Pour l'entreprise, il est possible d'octroyer plus de semaines de vacances et de jours de congés. Vous croyez pouvoir accorder jusqu'à

sept jours de congés par année. Pour ce qui est des vacances, vous devez faire attention et vous assurer que jamais plus de deux employés ne puissent prendre des vacances durant les mois d'avril, de juin, de septembre et d'octobre, puisqu'il s'agit des mois les plus achalandés dans le domaine de la construction¹. Vous avez déjà préparé un projet de clause à ce sujet (voir l'annexe A).

3. Les salaires

L'entreprise est prête à réviser les salaires des employés. Rappelez-vous que le conseil d'administration vous laisse négocier cet aspect, mais vous invite à rester prudents, puisque de trop grandes dépenses risquent d'influencer la croissance de l'entreprise.

4. Indemnité de congés annuels obligatoires, de jours fériés chômés et de congés de maladie

L'entreprise est prête à faire de grandes concessions à ce sujet : elle est ouverte à augmenter le pourcentage d'indemnité en termes de congés annuels obligatoires, de jours fériés chômés et de congés de maladie, sans toutefois dépasser 15 %.

5. Les heures supplémentaires

Étant donné la forte croissance à venir de l'entreprise, les employés risquent de devoir faire plusieurs heures supplémentaires. L'entreprise souhaite donc maintenir la majoration actuelle pour les heures supplémentaires ou réduire au maximum son augmentation. Pour y parvenir, elle est prête à augmenter le taux horaire des heures normales travaillées. Préparez-vous un argumentaire solide.

1. ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS DE LA CONSTRUCTION ET DE L'HABITATION DU QUÉBEC. *Mises en chantier*, [En ligne], [<https://www.apchq.com/documentation/economique/mises-en-chantier>].

6. Les frais de déplacement

Vous savez que les employés souhaitent la mise en place d'un système de franchise pour absorber les frais de déplacement de leur domicile vers leur lieu de travail. À titre d'exemple, l'employé pourrait avoir droit à un certain montant d'argent par kilomètre parcouru entre son domicile et son lieu de travail, au-delà d'un certain nombre de kilomètres. Vous voulez limiter les dépenses sur cet aspect, étant donné que l'ensemble des dépenses sont déjà à la charge de l'entreprise.

Annexe A

Projet de clause concernant les vacances limitées lors de la haute saison

15.3 – Seulement deux personnes pourront être en vacances simultanément durant les mois d’avril, de juin, de septembre et d’octobre en raison du fort achalandage lors de ces mois.