

CSD Construction

# Des négociations menées à bien pour l'ensemble des travailleurs de l'industrie de la construction

par Jacques Désy

**Le 12 octobre 2006, l'Alliance syndicale, CSD Construction, CSN-Construction et Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (International), dépose les protocoles de négociations aux diverses associations patronales.**

Le 1<sup>er</sup> mai 2007, toutes les parties impliquées à la négociation en vue du renouvellement des quatre conventions collectives de travail existant dans l'industrie de la construction en sont arrivées à des ententes de principe.

Tout au long de ces négociations, les objectifs de l'Alliance sont toujours demeurés les mêmes : améliorer le revenu de tous les travailleurs, adapter les conditions de travail aux besoins réels de l'industrie et protéger les principaux acquis.

« Pour la CSD Construction, cette négociation en était une des plus importantes. Nous n'avons pas participé activement aux pourparlers depuis 1997. Évidemment nous avons toujours soumis nos demandes, nos revendications et nous avons suivi de près les négociations antérieures, mais cette fois-ci, nous étions en mesure de faire valoir plusieurs éléments qui nous tenaient à cœur et qui permettront à nos membres et à tous les travailleurs de la construction de regarder l'avenir avec optimisme.

Avec les dirigeants des deux autres membres de l'Alliance, nous avons mis de côté nos propres intérêts afin de nous concentrer sur ceux de tous les travailleurs, sans égard à leur allégeance syndicale. L'Alliance a fait la démonstration qu'il est possible de conduire à bien des négociations, tout en respectant les différences. C'est une grande victoire pour le pluralisme syndical dans l'industrie de la construction.

*Je suis très fier du travail de tout notre personnel impliqué dans les négociations, je suis très fier des résultats. Nous avons un gros défi à relever : changer la mentalité cultivée par la FTQ-Construction. Je crois sincèrement que c'est réussi. Il ne nous reste plus maintenant qu'à nous dire : rendez-vous en 2010 pour la prochaine négociation! », relate Michel Fournier, président de la CSD Construction.*

## Des résultats concrets

La détermination de l'équipe de négociateurs a permis, tout au long des négociations, d'atteindre des résultats concrets et même de créer certains précédents : augmentation salariale à chacune des années de la durée des conventions, rattrapage salarial pour certains métiers et occupations, bonification du régime d'assurance, hausse des frais de chambre et de pension, de kilométrage, etc. Certains avantages, jusque là refusés aux travailleurs ont été obtenus : heures supplémentaires majorées de 100 % (temps double) à la Baie-James et la reconnaissance des congés de maladie par l'ajout de pourcentages supplémentaires sur l'indemnité de congés annuels obligatoires et de jours fériés chômés.

« Pour moi, ces négociations représentent vraiment « le début d'un temps nouveau » dans l'industrie de la construction. Non seulement l'Alliance a colmaté des brèches entretenues par la FTQ-Construction depuis plus de vingt ans, mais elle a réussi aussi à démocratiser le processus de



Michel Fournier, président CSD Construction, Donald Fortin, directeur général CPQMC-1 et Ted MacLaren, 1<sup>er</sup> vice-président CSN-Construction.

*négociation, tout en obtenant des gains très appréciables pour tous les travailleurs.*

À la CSD Construction, l'idée de jumeler un négociateur aguerrri avec un conseiller de la construction connaissant très bien la réalité des chantiers a permis de former avec l'Alliance des équipes de négociation fortes et expérimentées. Il est évident qu'on ne peut pas changer toutes les façons de faire du jour au lendemain, mais une chose est certaine, jamais auparavant, les travailleurs n'avaient eu autant d'informations au sujet des négociations en cours. L'Alliance a permis plus de transparence et d'ouverture », ajoute Pierre Ross, vice-président du syndicat.

De son côté, Robert Légaré, le troisième membre du comité central de négociation pour la CSD Construction a tenu à souligner qu'une des plus belles réalisations de

la CSD Construction et de l'Alliance était le taux de satisfaction des membres.

« Tenant compte du fait que les travailleurs et travailleuses des associations syndicales membres de l'Alliance ont accepté entre 94 % et 96 % les accords de principe intervenus aux différentes tables de négociation, on peut facilement conclure à une très grande satisfaction à l'égard des modifications apportées aux conventions collectives de travail.

À la table du secteur résidentiel, où je représentais la CSD Construction en compagnie du confrère **Gérald Picard**, permanent syndical à la construction, la négociation a été ardue, mais la ténacité et la détermination des membres de l'Alliance ont permis d'aboutir à des résultats fort satisfaisants pour l'ensemble des travailleurs.

En terminant, il y a lieu de souligner que les échanges entre les associations syndicales composant l'Alliance reposaient sur des valeurs chères à la CSD : le respect, la coopération, la transparence et la communication. »



## Les négociateurs de la CSD Construction

Afin d'assurer une présence active et expérimentée au diverses tables de négociations, la **CSD Construction** avait délégué plusieurs de ses conseillers aux secteurs Résidentiel, Génie civil / Voirie, Institutionnel / Commercial, Industriel et au « tronc commun », pour les clauses communes à toutes les conventions collectives.

Outre **Michel Fournier**, **Pierre Ross** et **Robert Légaré** qui représentaient la CSD Construction au sein du comité central de négociation qui avait comme mandat d'analyser régulièrement le travail aux différentes tables, **Claude Jetté** et **Alain Pépin** négociaient pour le secteur Génie civil / Voirie, **Robert Légaré** et **Gérald Picard** avaient la responsabilité du secteur Résidentiel, puis les secteurs Institutionnel / Commercial et Industriel étaient l'affaire de **Martin Ouellet** et **Alain Plante** tandis que **Nadia Villeneuve** négociait à la table du « tronc commun ».



Pierre Ross, Robert Légaré et Michel Fournier.



## Quelques faits saillants

Secteurs Résidentiel, Génie Civil / Voirie

### Des augmentations de salaire chaque année

2007	2008	2009
0,85 \$ l'heure	0,85 \$ l'heure	0,85 \$ l'heure

Le salaire augmente de 2,55 \$ l'heure sur trois ans.

Secteurs Institutionnel / Commercial et Industriel

### Des augmentations de salaire chaque année

2007	2008	2009
2,75 %	2,8 %	2,8 %

Exemple : Si vous gagnez 29,97 \$ l'heure, votre salaire augmente de 2,56 \$ l'heure sur trois ans.

Tous les secteurs

### Après des années de revendications, des congés de maladie payés

Les employeurs verseront un pourcentage additionnel de 0,5 % par année à l'indemnité de congés annuels obligatoires et de jours fériés chômés pour compenser le paiement de jours de maladie.

2007	2008	2009
12 %	12,5 %	13 %
du salaire gagné	du salaire gagné	du salaire gagné

### Équipements de sécurité : 0,15 \$ de plus l'heure sur trois ans

2007	2008	2009
0,05 \$ l'heure	0,05 \$ l'heure	0,05 \$ l'heure

### Frais de kilométrage : une augmentation de 11 %

Ils passent de 0,36 \$ à 0,40 \$

### Assurances collectives

Une augmentation de 0,10 \$ l'heure à compter du 3 mai 2009.

Instauration d'un mécanisme pour nous permettre d'utiliser les surplus de la caisse du régime d'assurance, quand il y en a un, afin d'améliorer les protections offertes tout en protégeant la solvabilité du régime. 