

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N° 6 - DÉCEMBRE 2022

# NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

[cfecgc-commerce-services.org](http://cfecgc-commerce-services.org)

## CRÉER DU LIEN ENTRE TOUS LES ACTEURS DE LA NÉGOCIATION



**COMMERCE  
ET SERVICES**



## Accompagner et soutenir les aidants

Le Groupe VYV, premier acteur mutualiste de santé et de protection sociale en France, s'attache à rester au plus près des besoins des individus pour mieux s'inscrire dans leurs parcours de vie, tout en apportant des réponses aux enjeux sociétaux. La thématique des aidants est centrale pour notre groupe et nous proposons de nombreuses solutions pour soutenir les aidants dans leur rôle, mais aussi pour accompagner les salariés et les dirigeants d'entreprise.

### Une plateforme de services dédiée aux aidants

Lorsqu'un proche se trouve en situation de perte d'autonomie ou de dépendance, l'aider dans sa vie quotidienne entraîne une charge, source de fatigue et de stress. Pour accompagner et soutenir au quotidien les aidants, le Groupe VYV, très impliqué sur le sujet, a mis en place une stratégie globale faisant du « moment de vie aidant – aidé » sa priorité.

Nous avons développé la plateforme « Proche des aidants », un dispositif permettant de détecter, d'orienter et d'accompagner les personnes en situation d'aidance. Elle permet de répondre à de nombreux besoins tels que : **comprendre la situation d'aidant et celle du proche aidé, organiser le quotidien de l'aidé, aménager son domicile, apporter des conseils dans les démarches administratives ou encore optimiser son budget en trouvant des sources de financement.**

Découvrez nos solutions, les droits et les aides financières sur notre plateforme « Proche des aidants ».



Accédez à la plateforme  
« Proche des aidants »

### L'aidance en entreprise

L'aidance est un enjeu sociétal majeur et un sujet important au sein de l'entreprise. En 2020, **6,6 millions d'aidants sont des salariés et doivent concilier une triple vie : vie professionnelle, vie personnelle et vie d'aidant.** L'articulation des temps de vie est devenue un enjeu de performance économique et sociale et des initiatives se mettent déjà en place dans certaines entreprises pour soutenir les salariés aidants. Être aidant demande du temps, mais la majorité d'entre eux considère primordial de maintenir leur activité professionnelle.

**11 millions** d'aidants en France \*  
**54 %** ignorent qu'ils sont aidants \*  
**60 %** des aidants sont des actifs \*\*  
**80 %** travaillent à temps complet \*\*

### Conseils aux proches aidants en activité

#### • Osez en parler

Votre situation est avant tout une affaire personnelle. Mais en parler, à son manager ou au responsable des ressources humaines peut **favoriser la compréhension réciproque**, instaurer une relation de confiance pour étudier et trouver des solutions ensemble.

#### • Anticipez et proposez

Devenir proche aidant nécessite de s'adapter en permanence à la situation de son proche. Dans cet esprit, imaginez des solutions à soumettre à votre employeur, pour poursuivre votre activité professionnelle : **aménagement du temps de travail, télétravail...**

#### • Connaissez vos droits

Le statut de proche aidant ouvre un certain nombre de droits, comme des congés spécifiques : **congé de proche aidant, d'accompagnement de la fin de vie, ou les dons de RTT entre collègues** (loi Mathys, réservée aux parents d'enfants gravement malades).

### Suis-je un(e) « aidant(e) » ?

L'aidant(e) est la personne qui vient en aide, à titre non professionnel, à un proche atteint d'une maladie chronique ou dégénérative invalidante, d'un handicap, victime d'un accident d'une particulière gravité rendant indispensables une présence soutenue et des soins contraignants, en situation de dépendance... Cette aide régulière, permanente ou non, peut consister en soins, démarches administratives, soutien psychologique, activités domestiques, etc.

Pour plus d'informations, contactez-nous :  
**relation.partenaire@groupe-vyv.fr**

\* Enquête BVA.

\*\* Étude Harris Interactive – Groupe VYV 2020.

# NOUS AVONS DES RÈGLES POUR DÉTERMINER LA POSITION EN BRANCHES

**Nous avons des règles de discussion et c'est la raison pour laquelle Corinne centralise les accords.**

L'avis politique de la Fédération est de regarder les négociations de branche sous l'angle juridique.

Prenons un exemple simple : dans un accord de protocole préélectoral, le totem n'est pas le collège unique avec les ouvriers employés. Dans ce cas-là, on ne signe pas. Point. Ce n'est même pas négociable. C'est un point rouge.

En revanche, il peut y avoir des choses à l'intérieur du protocole électoral avec lesquelles nous ne sommes pas forcément totalement d'accord, mais que nous pouvons accepter via la négociation. Et nous signons.

C'est la même chose dans les accords de branche : il y a des totems ; par exemple la cotisation de protection sociale obligatoire concernant les cadres. Si elle est supprimée, nous ne signons pas et nous nous opposons.

En dehors de cela, la négociation de tout autre point est importante.

**Nous voulons simplement que les éléments remontent à la Fédération afin d'avoir une vision globale avant de donner notre accord.**

La philosophie fédérale consiste à ne pas bloquer les négociateurs. Au contraire, il s'agit de leur dire « Allez-y ! Discutez ! Construisez ! Sachez que derrière vous il y a un appui juridique et un appui politique », c'est-à-dire une réflexion qui consiste à dire « Non là tu es à côté, si tu prends cette direction tu mets tout le monde dans l'incompréhension ».

C'est simplement cela.

Ce qui est important, c'est de vous ouvrir. De vous sentir bien. Toutes les autres initiatives pour vous surveiller ou vous bloquer dans vos choix sont vouées à la perte de notre union de négociateurs.



« Je vous remercie pour votre engagement envers la FNECS. Vous êtes les ambassadeurs de ses nombreuses branches professionnelles, ce qui vous demande connaissances et implications. Alors bien formés, vous serez mieux armés pour mener à bien votre mission et gagner.

Vous avez le soutien et la reconnaissance de l'équipe fédérale. »

**René ROCHE**  
Président de la FNECS





## **Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES**

Connectez-vous à  
votre espace ADHÉRENT  
pour lire la suite.