

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N° 7 - OCTOBRE 2023

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

INVERSER LA PRESSION



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.

LA NÉGOCIATION : TOUT COMMENCE PAR LA VOIX

Depuis octobre 2020 à Cabourg, nous avons travaillé tous ensemble sur l'aspect de la négociation proprement dite c'est-à-dire de l'échange entre partenaires sociaux pour arriver à signer des accords de branche qui permettent aux salariés et aux entreprises de ne pas être confrontés à une concurrence sociale, mais de rester dans la concurrence commerciale.

Les réunions, principalement orales, nous permettent de construire une réactivité « à l'écoute » plutôt qu'une réactivité « à l'écrit » et de casser nos habitudes pour nous permettre d'être plus réactifs en négociation. En effet, dans les négociations, nous avons l'habitude de recevoir des textes, de lire des PowerPoint qui sont faits par d'autres et ce sont les autres qui fixent notre cadre. Le travail commencé avec Corinne basé sur nos propres expériences est de vous faire réfléchir, de NOUS faire réfléchir à la possibilité de sortir du cadre pour faire entrer les partenaires dans le nôtre.

Le but est de peser dans les négociations, il est parfois nécessaire d'apporter des idées nouvelles, de sortir du contexte purement

technique pour convaincre l'ensemble des partenaires, nos collègues des organisations syndicales, ainsi que les organisations patronales.

Sous les pressions gouvernementales de rapprochement des branches, les organisations patronales se sont retrouvées dans l'obligation de négocier un certain nombre d'accords mais dans beaucoup de cas concernant l'égalité professionnelle, le handicap, par exemple, les accords ne sont souvent que la copie des textes en vigueur. De plus, ces textes sont souvent accompagnés de longues discussions permettant d'occuper le temps. Au travers de nos découvertes, depuis 2020, nous avons commencé à détecter ces stratégies d'occupation du temps.

L'autre volet difficile de la négociation est la construction ou la mise à jour des classifications. En effet, la négociation des classifications est probablement l'élément le plus chronophage de la négociation de branche et celui qui est le plus facile à casser pour recommencer.

Nous travaillons au secrétariat général pour vous permettre de réfléchir autrement et c'est aussi grâce à vous que nous pouvons construire la manière de négocier à la CFE-CGC Commerce et Services.



« 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.