

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N° 8 - NOVEMBRE 2023

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

La CFE-CGC
Commerce et Services
vous souhaite un

Joyeux Noël



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.

0232-1021

Groupe VYV, Union Mutualiste de Groupe soumise aux dispositions du Code de la mutualité, n° Siren 532 661 832, n° LEI 9695006181114U62, DirCom Groupe VYV/Agence interne de communication — © Gettyimages — 10/21.



OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Cher(e)s négociatrices et négociateurs,

À la Fédération nous gérons 53 branches ; de votre côté vous, négociateurs(trices), êtes une centaine.

Anne-Laure est notre juriste dédiée ; je profite d'ailleurs de cette occasion pour la remercier de toutes ses remarques, pertinentes et constructives sur les accords qu'elle relit ; elle vous conseille également si nécessaire sur le rédactionnel et les précisions à intégrer dans les textes tout en étant en articulation permanente avec moi.

Où en sommes-nous après trois années de partage ?

Mon rôle au sein de la Fédération est d'être votre interlocutrice privilégiée pour donner un avis politique sur les accords des différentes branches. Par ailleurs, Jean François et moi-même sommes référents pour la Confédération.

Si par le passé nous recevions des accords par l'intermédiaire des organisations patronales, cela n'est plus le cas depuis 2022. La très grande majorité des accords parvient désormais à la Fédération par les négociateurs ou encore le service juridique pour certaines branches.

Vous, négociateurs et négociatrices, que je remercie à nouveau tout comme la Fédération, effectuez un travail de qualité, vos interventions contribuent à l'influence minoritaire de la CFE-CGC dans les instances paritaires, auprès des Organisations Patronales et Syndicales. Cela renforce la présence de la FNECS et vos propos sont écoutés avec grand intérêt. En effet, Jean-François comme moi, nous avons parfois eu des échanges avec les Organisations Patronales. Étant destinataires des courriels d'échanges, nous constatons que les préparations de nos arguments se retrouvent dans la rédaction des accords.

Nous tenons à remercier chaleureusement Mr Jean Ray, un négociateur de choc et de longévité pour la Fédération que tout le monde connaît certainement.

Merci aussi aux négociateurs que j'ai sollicités et qui ont accepté d'être mandatés pour négocier sur d'autres branches en sus de la leur car ils doivent découvrir de nouveaux métiers. Il n'est jamais simple de sortir de sa zone de confort. Continuons d'augmenter le nombre de négociateurs pour faire avancer nos idées.

La négociation selon la FNECS

Après avoir reçu un avis technique du juridique (en l'occurrence d'Anne-Laure) et recueilli les avis des négociateurs, oralement ou par écrit, je peux donner un avis politique Fédéral car il est important de comprendre que la Fédération est une équipe qui travaille en étroite collaboration avec ses négociateurs.

La majorité des négociations d'accords de branches porte sur les salaires.

Nos négociateurs sont plutôt favorables à une signature des accords de branches portant sur les salaires. Mais lorsque ceux-ci ne sont pas signés -pour avoir reçu un avis défavorable-, cela est lié au fait que seuls les plus bas salaires sont augmentés, laissant de côté les encadrants Agents de maîtrise, cadres et ingénieurs.

Le contexte inflationniste a permis dans certaines branches de débloquer des salaires souvent figés depuis de nombreuses années.

Cela a permis également de favoriser les réunions pour construire des calendriers de réunions surtout lorsque l'inflation dépassait les 2 %.

Concernant l'existence des salaires de branche inférieurs au Smic, le gouvernement indique vouloir s'en occuper prochainement. Et les risques sont importants car pour mémoire nous étions il y a 5 ans 700 branches que le gouvernement avant le Covid entendait réduire à 80 branches. Toutefois lors de la réunion Confédérale il est apparu que le Ministère du Travail avait d'autres préoccupations. C'est une affaire à suivre

J'ai noté dans les échanges de courriels ou les échanges oraux avec les négociateurs qu'ils ne se contentaient pas de discuter du sujet du jour mais qu'ils faisaient en sorte de susciter d'autres thématiques de négociations.

Cet élément montre la dynamique de la FNECS dans les négociations de branche. Vous enrichissez grâce à nos échanges ma base de connaissances, et je vous en remercie.

Comme vous tous j'ai mes activités professionnelles qui peuvent parfois occuper l'intégralité de mon temps. Mais il est important pour moi que vous sachiez que je garde en attente tous les courriels reçus et que j'apporte toujours une réponse. Il est important d'être patient sachant qu'il est extrêmement rare de devoir apporter une réponse en urgence pour des accords de branches.

Avec Jean François nous sommes partis du principe que le plus important est la négociation. Vous connaissez les réglementations, vous êtes des négociateurs compétents et vous travaillez de COM-SER.

Nos réunions de négociateurs sont comme un « concert », les partages sont rythmés, construits et organisés.

Alors tous ensemble portez une CFE-CGC Commerces et Services dont la parole soit forte et fiable.



« 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.