

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N° 10 - AVRIL 2024

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org



DEVEENEZ
LES MAÎTRES
DU JEU !



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 9695006181114UF62, DirCom Groupe VYV/Agence interne de communication — © Gettyimages — 10/21.



Négociier en terrain hostile

Dans les univers cinématographiques ou littéraires, on trouve un certain nombre de composantes de la nature humaine et de la construction des relations entre les personnes au travers de conflits ou d'explorations.

La science-fiction depuis très longtemps symbolise ce type de réflexion et, dans le domaine de la négociation, l'univers riche de Star Trek nous livre des pistes intéressantes, notamment sur le comportement et l'attitude de Monsieur Spock. Pour ceux qui ne connaissent pas l'univers de Star Trek, Monsieur Spock est une personne à moitié « vulcaine » et à moitié terrienne. La particularité de la part « vulcaine » est l'absence de sentiments et un attachement total à la logique.

Concernant la négociation, on imagine qu'il s'agit du comportement de chaque négociateur de la CFE-CGC, comme de celui des autres organisations syndicales.

Pas de sentiment mais de la logique entraînant des revendications et le rapprochement des points de vue pour atteindre l'objectif. Un langage clair et franc, sans tenir compte des petites phrases, des attaques personnelles et des stigmatisations d'erreurs.

On le comprend aisément et cela peut arriver, mais les négociateurs ne viennent pas de « Vulcain » et le comportement du Commandeur Spock représente certainement la part humaine ; c'est cette part qui entraîne des remontées nerveuses difficilement contrôlables et bien sûr parfois irréversibles. C'est humain, pourrait-on dire.

Il s'en suit des conflits, des actes négatifs, des insultes, parfois des critiques qui se transmettent de génération en génération de négociateurs pour aboutir à des commentaires et des réputations d'organisations syndicales qui deviennent des prérequis. Dans certaines branches, cette hostilité connue en devient un pour les organisations patronales qui s'arrangent pour entretenir et manipuler ce terrain hostile.

Voilà pourquoi aujourd'hui nous avons choisi de vous faire réfléchir à la **CONSTRUCTION RELATIONNELLE POUR UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE EN TERRAIN HOSTILE.**

Ce chemin de la construction relationnelle pour aboutir à une négociation réussie en terrain hostile doit suivre un certain nombre d'étapes. On peut se permettre de ne pas respecter l'ordre des étapes ou d'en

esquiver certaines si on aboutit aux résultats escomptés. À l'inverse si l'on suit les étapes qui se déroulent sur plusieurs semaines, plusieurs mois, voire plusieurs années, on se donne un taux de réussite beaucoup plus important que si l'on présente notre texte en salle pour le faire accepter. À la FNECS la liberté de choix pour le mode de négociation par l'équipe mandatée en branche reste entière.

Seuls l'étude juridique et l'avis politique de la Fédération restent contraints.

Jean-François Lecuyer



« Le syndicalisme se professionnalise, il se doit d'offrir conseils et formations à celles et ceux qui ont choisi de servir la Fnecs pour la représenter en branches.

Merci pour votre engagement.

Bonne lecture. »

René ROCHE
Président de la FNECS





Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

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