

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

S'UNIR POUR RÉUSSIR



Rappel des **9 piliers**
de la négociation
Dossier spécial **SMH**



**COMMERCE
ET SERVICES**

Pour une santé accessible à tous

Premier acteur mutualiste de santé et de protection sociale en France, le Groupe VYV agit pour le droit à la santé.

Il met en synergie ses **trois métiers - assurance, soins et accompagnement, logement** - afin de proposer des solutions concrètes, innovantes et solidaires et d'avoir un impact positif sur la société.

- Près de **11 millions de personnes protégées**
- **4 millions de personnes soignées et accompagnées** dans nos établissements chaque année
- Plus de **77000 entreprises clientes** en santé et prévoyance
- **500 millions d'euros investis** dans les territoires d'ici fin 2025

www.groupe-vyv.fr    



SANTÉ ASSURANCES & RETRAITE - SOINS & ACCOMPAGNEMENT - LOGEMENT

GROUPE
vyv

Pour une santé
accessible à tous

RASSEMBLER POUR TRAVAILLER ENSEMBLE

Rassembler les négociateurs pour travailler ensemble a été l'objectif que j'ai partagé avec Corinne SAMYN. Ensemble, nous avons œuvré à la création des réunions des Négociateurs de Branches, avec l'ambition de fédérer au-delà des différences entre branches, au-delà de nos deux syndicats. Nous avons voulu unir les adhérents et les bureaux des USN grâce aux relations construites entre négociateurs. Bien que le chemin soit encore long, je suis heureux et fier d'avoir construit les fondations.

La négociation, consiste à rapprocher des positions a priori inconciliables. "Il faut s'attendre à perdre lorsqu'on entre en négociation." Mais combien d'entre nous sont prêts à entrer dans une négociation en acceptant de perdre un élément pour peut-être en gagner un plus tard ?

Combien sont capables de laisser derrière eux le passé, les rancœurs envers ceux avec qui nous travaillons pour améliorer le quotidien des salariés ?

C'était tout le défi du Pari de Cabourg !

Ce pari nous a conduit à des échanges enrichissants, comme lors des deux premières réunions de formation avec un DRH sur la protection sociale en branche (Livret 1 et 2) puis Au Puy du Fou, où « Fédérer » a pris tout son sens. Ensemble, c'est encore mieux (Livret 3).

Les visioconférences, les réunions à Lyon, et les nombreux échanges nous ont permis de progresser collectivement. À travers cette expérience, je réalise combien cette phrase est vraie : "La réussite est une suite d'échecs" (Livret 5).

J'ai rencontré des obstacles et connu des échecs dans certains domaines, mais cela m'a appris à écouter, à accepter les critiques et à m'enrichir des expériences des autres. Ces apprentissages m'ont permis de progresser et d'avancer vers la réussite, grâce à un groupe de votre qualité.



Jean-François LECUYER





Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

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