

**Mieux comprendre le
processus de négociation
à la Sûreté du Québec**

Par :
Jacques Painchaud
Vice-président à la Discipline
et à la déontologie
46^e Congrès annuel des
délégués
23 mai 2014

Objectifs de la présentation

Répondre à diverses questions sur le sujet, notamment :

- Comment fonctionne notre processus de négociation à la SQ versus les autres corps policiers?
- Pouvons-nous débiter les négociations avant l'expiration du contrat?
- Quels sont les acteurs jouant un rôle dans le déroulement de la négociation?
- Quels sont les facteurs pouvant influencer la durée de la négociation?
- Quelle est la durée normale d'une négociation dans le secteur public?
- Quelle est la stratégie de la prochaine négociation?
- Pourquoi la discrétion sur l'exercice d'une négociation en cours?
- Quels sont les objectifs visés par les moyens de sensibilisation?
- Quelles sont les étapes préalables à la présentation d'une entente de principe?
- Comparer des conditions de travail: un exercice complexe, pourquoi?

Comment fonctionne notre processus de négociation à la SQ versus les autres corps policiers?

Le Code du travail (SM) versus la Loi sur le régime syndical applicable à la Sûreté du Québec (SQ) : des distinctions importantes...

- Procédure arbitrale
- Loi sur les services essentiels
- Injonctions, décrets et lois spéciales

Comment fonctionne notre processus de négociation à la SQ versus les autres corps policiers?

Le processus de négociation usuel comporte les étapes suivantes:

- Préparation et dépôt des demandes
- Négociations
- Médiation (non prévu dans nos règles mais possible)
- Arbitrage
 - Possibilité de révision judiciaire (tribunaux supérieurs)

Pouvons-nous débiter les négociations avant l'expiration du contrat de travail?

Oui, il est possible de débiter les négociations avant l'expiration du contrat de travail.

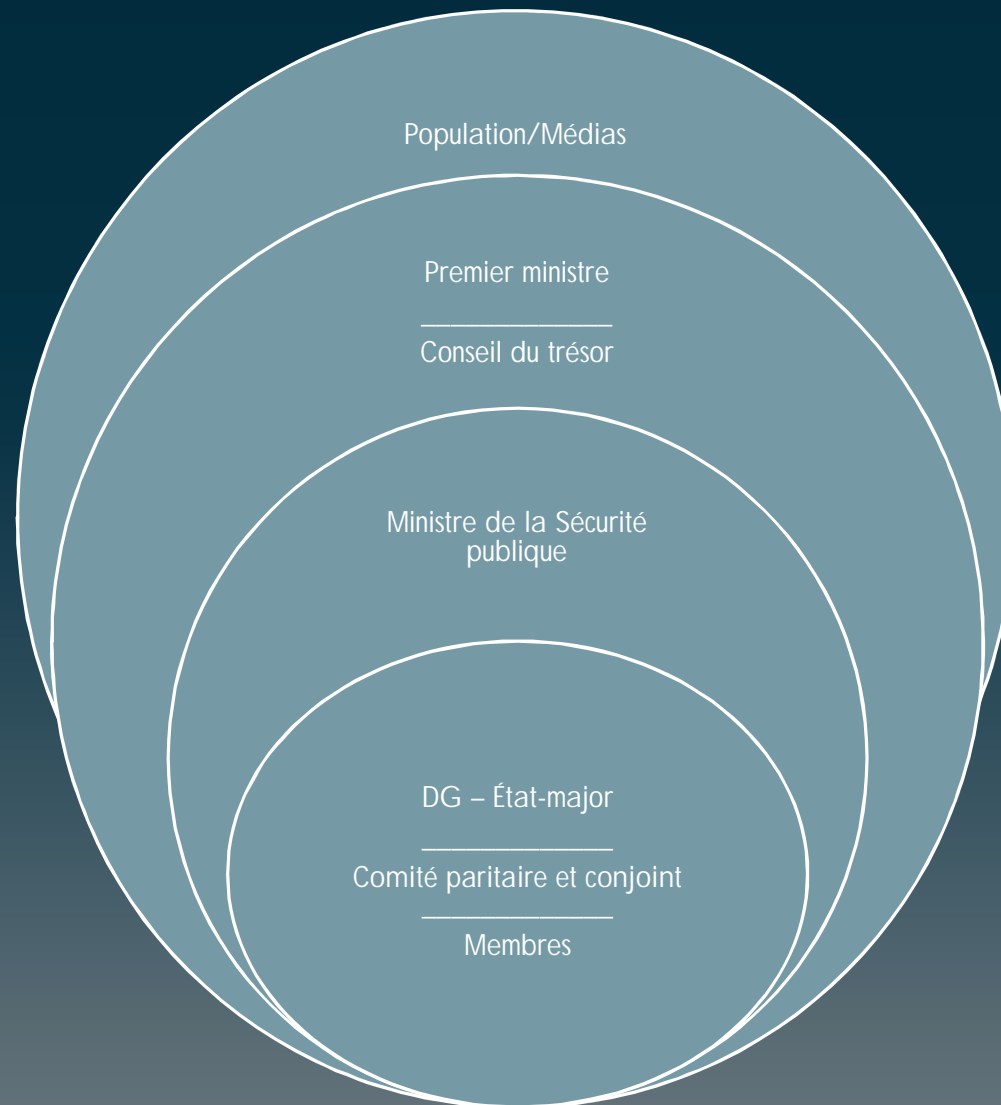
Cependant, il faut se référer à des dispositions structurant le processus, que l'on retrouve normalement dans les lois, règlements et/ou de la convention collective. Notamment :

- Annexe « G » du contrat de travail
- Code du travail (corolaire, même si non applicable à la SQ)

Pouvons-nous débiter les négociations avant l'expiration du contrat de travail?

- À l'annexe « G » du contrat de travail il est prévu que : « 1. L'Institut de statistique du Québec (ISQ) fera parvenir au ministère de la Sécurité publique et à l'Association un document détaillé comportant des données objectives afin de permettre la comparaison de rémunération par rapport aux services de police de référence, et ce, au moins quatre-vingt-dix (90) jours avant l'expiration du contrat de travail. »
- Code du travail (corolaire) : « 52. L'association accréditée donne à l'employeur, ou celui-ci donne à l'association accréditée, un avis écrit d'au moins huit jours de la date, de l'heure et du lieu où ses représentants seront prêts à rencontrer l'autre partie ou ses représentants pour la conclusion d'une convention collective. L'association accréditée ou l'employeur peut donner cet avis dans les 90 jours précédant l'expiration de la convention, à moins qu'un autre délai n'y soit prévu. L'association accréditée ou l'employeur peut donner cet avis dans les 90 jours précédant l'expiration d'une sentence arbitrale tenant lieu de convention collective. »

Les acteurs jouant un rôle sur le déroulement de la négociation?



Quels sont les facteurs pouvant influencer la durée de la négociation?

- L'octroi et la limite du mandat de négociation;
 - La présence ou non d'un mécanisme de rémunération globale;
- L'état des négociations du secteur de la fonction publique;
- L'état des négociations des autres services de police;
- La stabilité du gouvernement et autres parties en cause;
- Le déclenchement des élections provinciales;
- La situation économique de la province.

Quelle est la durée normale d'une négociation dans le secteur public ?

	CORPS POLICIER ¹	NOMBRE D'EFFECTIFS AUTORISÉ ²	CONTRAT PRÉCÉDENT ³	DERNIER CONTRAT ³
	Sûreté du Québec	5 763	Exp. préc. contrat : 30 juin 2002 Entente de principe : 26 mai 2006 Délais : 3 ans et 11 mois Durée : 1 ^{er} juillet 2002 au 31 mars 2010 (8 ans)	Exp. préc. contrat : 1 ^{er} avril 2010 Entente de principe : 30 novembre 2011 Délais : 1 an et 7 mois Délais : 1 ^{er} avril 2010 au 31 mars 2015 (5 ans)
1	Montréal	4 597	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2002 Signature : 19 juin 2003 Délais : 6 mois Durée : 1 ^{er} mai 2002 au 31 décembre 2006 (4 ans et 8 mois)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 1 ^{er} décembre 2011 Délais : 5 ans / (arbitrage de différends ⁴) Durée : 1 ^{er} janvier 2011 au 31 décembre 2014 (4 ans)
2	Québec	719	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2001 Signature : 29 juillet 2005 Délais : 3 ans et 7 mois Durée : 1 ^{er} janvier 2002 au 31 décembre 2006 (5 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 2 novembre 2011 Délais : 4 ans et 10 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2007 au 31 décembre 2014 (8 ans)
3	Gatineau	393	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2001 Signature : 18 juin 2004 Délais : 2 ans et 6 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2002 au 31 décembre 2006 (5 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Entente de principe : 12 juin 2011 Délais : 4 ans et 5 mois / (arbitrage de différends ⁵) Durée : 1 ^{er} janv. 2007 au 31 déc. 2010 (4 ans) 1 ^{er} janv. 2011 au 31 décembre 2014 (4 ans)
4	Saguenay	179	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 19 juin 2008 Délais : 1 an et 6 mois Durée : 1 ^{er} janvier 2007 au 31 décembre 2011 (5 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2011 Signature : 4 décembre 2012 Délais : 1 an Durée : 1 ^{er} janv. 2012 au 31 décembre 2016 (5 ans)
5	Saint-Jean-sur-Richelieu	109	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2002 Signature : 5 juillet 2002 ⁶ Délais : Non applicable Durée : 5 juillet 2002 au 31 décembre 2005 (3 ans et 5 mois)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2005 Signature : 16 septembre 2009 Délai : 3 ans et 9 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2006 au 31 décembre 2011 (6 ans) Expiré en médiation / 2 ans et 5 mois à ce jour

¹ En vertu de l'annexe G du contrat de travail, les services de police suivants servent de références afin de déterminer la rémunération des membres de la Sûreté du Québec: Service de police de la Ville de Montréal, Québec, Gatineau, Saguenay, St-Jean-sur-Richelieu, Ontario Provincial Police et la Gendarmerie royale du Canada.

² Les ressources policières au Canada 2012, Statistique Canada, Mars 2013, Bilan des effectifs de la Sûreté du Québec, janvier 2014

³ Corail – Ministère du travail / Les délais sont ceux écoulés entre l'expiration du dernier contrat de travail et la signature du nouveau contrat de travail.

⁴ Sentences arbitrales de différends : 21 juin 2010, 5 juillet 2010, 25 mai 2011

⁵ Sentences arbitrales de différends : 22 octobre 2010, 21 décembre 2011

⁶ Fusion de municipalités le 24 janvier 2001

En regard des délais encourus pour obtenir une décision arbitrale de différends visant le renouvellement d'une convention collective dans le milieu policier/pompier au Québec, nous avons relevé que les décisions étaient rendues dans un délai de 2 à 7 ans.

Quelle est la durée normale d'une négociation dans le secteur public ?

	CORPS POLICIER	NOMBRE D'EFFECTIFS AUTORISÉ	CONTRAT PRÉCÉDENT	DERNIER CONTRAT
6	Longueuil	562	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 8 septembre 2009 Délai : 2 ans et 9 mois Durée : 1er janvier 2007/ 31 décembre 2010 (4 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2010 Signature : 16 mai 2013 Délai : 2 ans et 5 mois Durée : 1er janvier 2011 au 31 décembre 2015 (5 ans)
7	Laval	531	Exp. préc. contrat: 31 décembre 2003 Signature : 18 mai 2005 Délai : 1 an et 5 mois Durée : 1er janvier 2004 au 31 décembre 2007 (4 ans)	Exp. préc. contrat: 31 décembre 2007 Signature : 19 mai 2010 Délai : 2 ans et 5 mois Durée : 1er janvier 2008 au 31 décembre 2013 (6 ans)
8	Richelieu Saint-Laurent	211	Non applicable	1ere convention collective Entente de principe / 18 décembre 2007 Signature : 7 mai 2008 Durée : 19 juin 2005 au 31 décembre 2010 (5 ans et 6 mois) Expiré en arbitrage : 3 ans et 5 mois à ce jour
9	Sherbrooke	200	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2002 Signature : 22 novembre 2005 Délai : 2 ans et 11 mois Durée : 22 novembre 2005 au 31 décembre 2007 (2 ans et 1 mois)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2007 Signature : 6 mars 2012 Délai : 4 ans et deux mois Durée : 1 ^{er} janvier 2008 au 31 décembre 2014 (7 ans)
10	Trois-Rivières	160	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2004 Signature : 28 avril 2008 Délai : 3 ans et 4 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2005 au 31 décembre 2010 (6 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2010 Signature : 26 juin 2013 Délai : 2 ans et 6 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2011 au 31 décembre 2016 (6 ans)
11	Lévis	146	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2001 Signature : 15 mars 2004 Délai : 2 ans et 2 mois Durée : 15 mars 2004 au 31 décembre 2006 (2 ans et 9 mois)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 16 juin 2009 Délai : 2 ans et 6 mois Durée : 1 ^{er} janvier 2007 au 31 décembre 2011 (5 ans) Expiré en arbitrage / Délais : 2 ans et 5 mois à ce jour
12	Terrebonne	151	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2002 Signature : 11 décembre 2003 Délai : 1 an Durée : 1 ^{er} janv. 2003 au 31 décembre 2006 (4 ans)	Exp. préc. contrat : 31 décembre 2006 Signature : 23 juin 2009 Délai : 2 ans et 6 mois Durée : 1 ^{er} janv. 2007 au 31 décembre 2012 (6 ans) Expiré en négo. / Délais : 1 an et 5 mois à ce jour

Quelle est la durée normale d'une négociation dans le secteur public ?

- Délai moyen écoulé pour l'obtention des contrats précédents:
 - 2 ans et 4 mois ou 28 mois
- Durée moyenne des contrats précédents:
 - 4 ans et 6 mois ou 54 mois
- Délai moyen écoulé pour l'obtention des derniers contrats:
 - 3 ans et 1 mois ou 37 mois
- Durée moyenne des derniers contrats:
 - 5 ans et 7 mois ou 67 mois

Quelle est la stratégie de la prochaine négociation?

- Négociation de bonne foi;
 - SQ doit avoir un mandat de négociation.
 - APPQ doit avoir déterminé ses enjeux (priorités).
- Argumentation de fond du dossier;
 - Légitimité du bien-fondé de nos demandes.
 - Application du nouveau mécanisme de rémunération globale.
- Moyens de sensibilisation;
 - Mobilisation tactique de nos membres.
 - Communication stratégique avec les médias.
 - Lobbying politique provincial et municipal.

Pourquoi la discrétion sur l'exercice d'une négociation en cours?

Le contenu d'une négociation en cours ne peut être diffusé à tous;

- Impact sur le fond du dossier :
 - L'information transmise peut faire avorter ou modifier négativement l'issue de la négociation!
 - Impact sur la forme du dossier :
 - Risque de spéculation, démagogie, démobilisation!
- * Attention aux messages viraux et aux réseaux sociaux!

Quels sont les objectifs visés par les moyens de sensibilisation?

- L'objectif consiste à favoriser l'évolution des négociations avec une issue positive.
- Ces moyens concertés doivent aider le comité de négociation.
- Ces moyens ne doivent pas être effectués au détriment de la négociation pour le bénéfice d'un défoulement collectif.
- Impacts négatifs possibles de certaines mesures à considérer.

Quelles sont les étapes préalables à la présentation d'une entente de principe?

- Fin de l'exercice de négociation;
- Ratification paritaire de l'entente de principe;
- Approbation de l'entente de principe par le Conseil du trésor;
- Présentation de l'entente de principe aux membres du Bureau exécutif et aux directeurs du Conseil de direction :
 - Exercice de vote sur la recommandation ou non de l'entente!
 - Communication de l'entente de principe aux délégués syndicaux;

Quelles sont les étapes préalables à la présentation d'une entente de principe?

- Présentation de l'entente de principe aux membres :
 - Exercice de vote sur la recommandation ou non de l'entente !
- Approbation ou rejet de l'entente de principe suivant le résultat;
- Signature de l'entente avec le gouvernement, le cas échéant.

Comparer des conditions de travail : un exercice complexe, pourquoi ?

- Les avantages relatifs aux conditions de travail se reflètent sur plusieurs critères visant la rémunération directe et indirecte incluant le régime de retraite, ainsi que sur plusieurs clauses normatives.
- Ces critères multiples varient avec certaines clauses liées et non apparentes au contrat visé et leur distribution dans le temps sur une carrière est inégale d'un contrat de travail comparé à un autre.
- Un mécanisme de rémunération globale peut faciliter cet exercice comparatif.

Fin de la présentation

