

POURQUOI LA NÉGOCIATION DE BRANCHE PROFITE À TOUS ET TOUTES

Le fait que les travailleur-euse-s négocient leurs conditions de travail avec les employeur-euse-s par l'intermédiaire de leurs syndicats est une bonne chose. Mais lorsque cela se fait pour plusieurs entreprises en même temps, les accords sont encore meilleurs.

La négociation de branche ou sectorielle, qui consiste à fixer des conditions minimales pour des entreprises comparables par le biais de négociations, présente des avantages pour les travailleur-euse-s, les syndicats, les employeur-euse-s et la société dans son ensemble!

QUELS SONT LES AVANTAGES POUR VOUS?

Travailleureuses? Lorsque les syndicats négocient pour de nombreuses entreprises en même temps, les travailleur-euse-s se voient garantir un salaire égal pour un travail égal. En outre, ils et elles obtiennent généralement de meilleurs accords en termes de salaires et de conditions de travail, et ont plus de chances d'avoir leur mot à dire sur le lieu de travail.

Les syndicats profitent également des fruits de la négociation de branche: ils peuvent couvrir beaucoup plus de travailleureuses avec les conventions, éviter le bradage des salaires et des conditions de travail et mieux coordonner les négociations au niveau du lieu de travail.

Les employeureuses ont beaucoup à gagner, car les négociations de branche mettent les salaires hors concurrence, garantissent la paix sociale au niveau de l'entreprise et rendent les négociations plus professionnelles et prévisibles.

La société y gagne en général, car les inégalités sont limitées grâce à la négociation de branche et l'économie est démocratisée, ne serait-ce qu'un peu.

COMMENT Y PARVENIR ?

La négociation de branche peut être encouragée par l'action politique, syndicale et patronale.

L'action **politique** peut créer un cadre juridique favorable, protéger et promouvoir la négociation de branche. Indirectement, la promotion de l'affiliation syndicale contribue également à renforcer la négociation au niveau sectoriel.

Les **syndicats** peuvent coordonner la négociation de différentes entreprises et fixer des normes à partir de la base. Des stratégies de recrutement inclusives et participatives sont essentielles pour créer des syndicats capables de revigorer la négociation de branche. Pour ce faire, il faut des membres, mais aussi un plan de lutte avec et pour ces membres.

Les **employeur-euse-s** devraient comprendre l'intérêt de la négociation de branche et s'unir au sein d'organisations patronales dotées d'un mandat clair pour négocier des normes minimales.



Négociation avec un-e seul-e employeur-euse: une convention collective par entreprise, certaines entreprises n'ont pas de convention.



Négociation de branche: un seul accord pour toutes les entreprises, avec parfois des conventions d'entreprise supplémentaires.

POUR EN SAVOIR PLUS?

Les fondations CELSI et WageIndicator ont réalisé une étude complète sur les avantages de la négociation de branche, consultable ici :

<https://www.uni-europa.org/news/new-report-benefits-of-multi-employer-collective-bargaining/>

Pour plus d'arguments en faveur de la négociation de branche, consultez ce site web :

<https://www.uni-europa.org/a-better-bargain>