

Structure de soutien à la négociation

Le succès d'une négociation dépend grandement d'une bonne stratégie pour la mobilisation des membres.

Objectifs :

Immédiats : Élaborer une structure de soutien à la négociation basée sur les régions et centrée sur la mobilisation des membres.

Long terme : Établir une structure capable de faciliter la participation aux campagnes de toutes les sections locales du secteur de l'éducation sur une base continue.

Considérations :

La structure doit :

- Assurer une communication dans les deux sens entre les sections locales et le Comité de soutien à la négociation centrale
- Assurer le ralliement du SCFP national et de la Division de l'Ontario (tous les décideurs à la table)
- Assurer la constance du message
- Assurer que nous pouvons mettre en œuvre un plan central dans les régions
- Assurer un lien direct avec les sections locales
- Créer des liens de solidarité entre les sections locales de façon à ce que les employeurs ne puissent pas nous dresser les uns contre les autres
- Impliquer les sections locales et les dirigeants du SCFP dans l'identification des alliés et la collaboration avec ces alliés, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du mouvement syndical.

Besoins du Comité de soutien à la négociation en matière de formation

- Formation en animation d'une réunion efficace
- Gestion de conflits
- Préparation à la grève (et étude des alternatives à la grève générale).

Formations pour les sections locales offertes en région :

- Lecture des budgets des conseils
- Passif non capitalisé
- Négociation à deux vitesses
- Formation à la négociation
- Préparation à la grève (et étude des alternatives à la grève générale).

Besoins de financement :

- \$ pour les réunions générales
- \$ spécifiquement pour une stratégie nordique pour les réunions des membres
- \$ pour les envois postaux aux sections locales
- \$ pour explorer les coûts de la vidéo conférence, ses possibilités et ses limites (possible stratégie nordique)
- \$ pour explorer les diffusions Web des mises au point sur les négociations.