

LE MANDAT DU COMITÉ DE NÉGOCIATION

Composition

Le conseil exécutif nommera les membres du comité de négociation et pourra également nommer des suppléants qui siégeront au comité de négociation lorsque des membres sont dans l'impossibilité de respecter leurs obligations.

Mandat

Le comité de négociation devra :

1. Établir la stratégie de négociation de l'Association;
2. Cerner les priorités de la négociation collective de l'Association;
3. Assister aux séances de négociation avec l'employeur et aux autres séances de négociations connexes;
4. Retenir les services d'un conseiller, en consultation avec le conseil exécutif, qui facilitera la négociation et représentera l'Association lors d'autres séances de négociation connexe;
5. Recueillir et analyser l'information pertinente sur la négociation, y compris, mais sans s'y

limiter :

- a. La démographie de l'unité de négociation des LA;
 - b. Les données sur la rémunération applicables à l'unité de négociation des LA;
 - c. Les données sur la rémunération applicables aux fournisseurs de services comparables dans les secteurs public et privé;
 - d. Les ententes collectives régissant les fournisseurs de services comparables;
6. Commander des études ou des sondages liés à la négociation le cas échéant;
 7. Consulter les membres de l'AJJ sur les priorités de la négociation;
 8. Préparer et déposer les propositions de négociation;
 9. Examiner les propositions de l'employeur et, le cas échéant, préparer et déposer des contre-propositions;
 10. Recommander au conseil d'administration que les employés soient tenus de se prononcer par voie de scrutin afin de :
 - a. Ratifier un cadre proposé ou une convention collective; ou

- b. Exercer des moyens de pression au travail ou faire la grève.

Les réunions

Les réunions du comité de négociation seront convoquées par le président au besoin, ou à la demande d'un autre membre du comité de négociation. Les réunions peuvent se tenir en personne, par téléconférence ou par un autre moyen électronique, tel qu'établi par le président.

Les membres qui sont dans l'impossibilité d'assister aux réunions peuvent, suivant un avis raisonnable au président, désigner un membre du conseil exécutif nommé comme suppléant afin d'assister à la réunion en son nom. Si le suppléant ne peut assister, les membres peuvent fournir leur procuration à tout membre du comité de négociation qui assiste à la réunion.

Le quorum

Le quorum pour les réunions du comité de négociation est obtenu par la présence de la majorité des membres de ce comité.

La gouvernance

Les décisions doivent être prises et les recommandations formulées par consensus ou au besoin à la majorité des voix des membres du comité de négociation. Le comité de négociation fera rapport au conseil exécutif.

Le président du comité de négociation

Le président du comité de négociation sera le président de l'Association. Lorsque le président est incapable de présider une réunion, il/elle doit nommer un membre suppléant du comité de négociation pour présider la réunion.

Le président devra :

1. Présider les réunions du comité de négociation;
2. Nommer un secrétaire du comité de négociation qui devra tenir le procès-verbal des réunions du comité de négociation et des séances de négociation avec l'employeur;
3. Instruire l'avocat;
4. Surveiller et approuver les dépenses liées à la négociation, conformément aux montants prévus au budget, et les déclarer à temps au vice-président des finances, y compris tout dépassement de coût prévu;
5. Rendre compte des activités en temps opportun, et au besoin, acheminer les recommandations du comité de négociation au conseil d'administration.

Les communications

Le comité de négociation devra de plus fournir au comité des communications les renseignements essentiels sur la négociation collective de sorte qu'ils puissent être communiqués aux membres de façon opportune.