

POURQUOI UNE AUGMENTATION GÉNÉRALE EST PRIMORDIALE POUR NOUS ?

Tout simplement parce qu'avec une Augmentation Générale, **nous avons la garantie que le chiffre que nous signons sera bien distribué au salarié**. Une augmentation Individuelle est distribuée à la tête du client, et surtout n'est pas obligée d'être intégralement distribuée ! Par exemple :

- ➔ Si un accord de NAO prévoit **4,7 %** d'Augmentation Individuelle, le manager peut :
 - Distribuer toute l'enveloppe au sein de son équipe
 - Ne pas distribuer toute l'enveloppe, et donner 2 % à toute son équipe
 - Distribuer plus que l'enveloppe, et donner 5 % à toute son équipe
- ➔ Si un accord de NAO prévoit **4 %** d'Augmentation Individuelle, le manager peut :
 - Distribuer toute l'enveloppe au sein de son équipe
 - Ne pas distribuer toute l'enveloppe, et donner 2 % à toute son équipe
 - Distribuer plus que l'enveloppe, et donner 5 % à toute son équipe

Même si dans la majorité des cas l'enveloppe totale est distribuée, un chiffre en Individuel n'apporte aucune garantie.

Donc non seulement les Augmentations Individuelles c'est du vent, mais en plus **cela créé des tensions, met les collègues en concurrence**, et est utilisé par les managers comme moyens de sanctions envers celles et ceux qu'ils considèrent moins investis dans l'année (ce qui est illégal, puisque la législation interdit d'utiliser le salaire comme moyen de sanction).

QUE SE PASSE-T-IL SI LE SYNDICAT NE SIGNE PAS ?

La loi est très claire, en cas d'absence d'accord la direction est libre de faire ce qu'elle veut et elle peut très bien maintenir les derniers chiffres ou donner plus. **Aucun texte de loi ne prévoit qu'en cas de non signature, il est prévu à une proposition antérieure.**

La méthode Bodet qui consiste à dire : « **si vous ne signez pas on donne moins** », cela n'est pas prévu dans la réglementation des NAO (L2242-1 à L2242-21 du Code du Travail), et **ça s'appelle du chantage**. Une méthode habituellement utilisée par les terroristes.

LES NAO ÇA S'ARRÊTENT QUAND ?

- ✓ Soit on trouve un accord, et nous signons un Procès-Verbal d'accord.
- ✓ Soit nous ne trouvons pas d'accord, la direction décide seule ce qu'elle va donner (décision unilatérale), l'écrit dans un Procès-Verbal de désaccord et demande au syndicat de le signer pour acter la fin des négos et approuver la décision unilatérale.

Tant qu'aucun de ces 2 documents n'est pas signé, les négociations ne sont pas finies !

C'est pourquoi SUD Industrie 44/49 :

- ✓ **Ne signera pas de PV d'accord !**
 - ➔ Car il n'intègre pas d'Augmentations Générales (même une faible part nous aurait suffit).
- ✓ **Ne signera pas de PV désaccord !**
 - ➔ Car nous ne cautionnons pas la décision unilatérale, notre porte reste ouverte

**SI LA DIRECTION VEUT ÊTRE GÉNÉREUSE,
QU'ELLE LE FASSE !**

**SI LA DIRECTION VEUT ÊTRE RADINE ET VEUT NOUS DIVISER,
QU'ELLE LE FASSE, MAIS PAS EN NOTRE NOM !**

