

CAHIER DE GESTION

**CODE D'ÉTHIQUE À L'INTENTION DES PERSONNES ET INSTANCES
CONCERNÉES PAR LA NÉGOCIATION LOCALE**

COTE

12L/36E

OBJET

Préciser les règles de conduite que devraient adopter les représentants de la partie patronale lors de négociations locales.

DESTINATAIRES

Le Conseil d'administration.
Le directeur général.
Les cadres et gérants.

DISTRIBUTION

Les détenteurs du *Cahier de gestion*.
Le site Web du Cégep

CONTENU

1. Dispositions générales.
2. Dispositions particulières.
3. Remarques.

RESPONSABLES DE L'APPLICATION

Le Conseil d'administration.
Le directeur général.

RÉFÉRENCE

La Loi sur le régime de négociations des conventions collectives dans les secteurs public et parapublic (L.Q. 1985, C-12).

ADOPTION

Adopté par résolution du Conseil d'administration le 15 avril 1986 (CA 86-03.10).

1. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

- 1.1** Le Conseil d'administration et ses membres pris individuellement, le Comité exécutif et ses membres, ainsi que tous les cadres et gérants :
- a) affichent une confiance totale au directeur général en sa qualité de mandant ainsi qu'à tous les membres des comités de négociation;
 - b) ne s'érigent pas officieusement en médiateurs ou en arbitres;
 - c) ne critiquent pas les positions de leur partie, sauf auprès du mandant;
 - d) n'expriment leurs hésitations, craintes, désaccords, doute qu'au mandant;
- 1.2** Le Conseil d'administration, le Comité exécutif, le président du Conseil et les directeurs de services ne doivent pas court-circuiter le mandant ou les comités de négociation et prendre leur place.

2. DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

- 2.1** Le directeur général à titre de mandant :
- a) affiche une confiance totale envers les comités de négociation et évite de les court-circuiter;
 - b) évite de discréditer le porte-parole auprès des membres de son équipe;
 - c) prête attention aux plaintes qui lui sont formulées;
 - d) consulte les directeurs de services ou autres instances sur les orientations qui les concernent.
- 2.2** Le porte-parole évite de discréditer le mandant auprès de la partie syndicale.
- 2.3** Les négociateurs adjoints :
- a) participent à toutes les rencontres de préparation et de négociation;
 - b) affichent une solidarité infaillible envers le porte-parole et dissimulent tout désaccord, sauf devant le mandant;
 - c) évitent les surprises à la table de négociation et n'interviennent qu'à la demande du porte-parole;
 - d) gardent la confidentialité des mandats et de la stratégie en tout temps et en tout lieu.

3. REMARQUES

- 3.1** Les dispositions ci-dessus ne réduisent en aucune façon l'autorité du Conseil d'administration sur le directeur général ou l'autorité du directeur général sur les comités de négociation. Cependant, elles devront paraître s'appliquer jusqu'au moment où une décision de révocation est prise.