

SEMB
SAQ

PUBLIÉ DEPUIS 1965



LE PIONNIER

Vol. 58 #01 - Hiver 2023

ET SI NOUS FAISONS ÇA DIFFÉREMMENT ?

Une négociation est une lutte de pouvoir. C'est une lutte qui se joue sur plusieurs fronts.

04



07

L'ESPOIR : LA BASE DE L'ACTION SYNDICALE

Une négociation est toujours un moment charnière pour améliorer nos conditions de vie, et j'ai la sincère croyance que nous y arriverons.

LES AGENCES : D'HIER À AUJOURD'HUI, TOUJOURS UNE PRIORITÉ DE NÉGO QUI NOUS CONCERNE TOUS !

Aujourd'hui, il y a plus d'agences que de succursales, elles sont au nombre de 427 versus 412 succursales.

08



SOMMAIRE

Mot de la présidente	03
Et si nous faisions ça différemment ?	04
Les moyens de nos ambitions : la mobilisation !	06
L'espoir : la base de l'action syndicale	07
Doux souvenir de grève	07
Les agences : d'hier à aujourd'hui, toujours une priorité de négo qui nous concerne tous !	08
Entrevue avec Daniel Pichette	10
enSEMBle pour notre avenir !	11
Le pouvoir des mots	12
Souvenirs de grève en photos	14

Vous avez une opinion ou une caricature qui peut susciter l'intérêt de vos collègues ? Écrivez-nous et faites-nous parvenir vos textes par courriel à l'adresse suivante : pionnier@semb-saq.com

Suivez-nous !



Syndicat des employés de magasins et de bureaux de la SAQ (CSN).

Rédaction

Lisa Courtemanche, Nancy Roussy, Dominic Ostiguy
Alexandre Bolduc, Emilie Paquin, David Gagnon,
Maxime Pichette, Julie M. Emond, Patrice Bourgeois

Conception graphique

Emilie Paquin

Crédit photos

Jean-François Coutu (CSN), Martin Bruneau, Sylvie Larocque, Patrice Bourgeois

Pour nous rejoindre :

SEMB, 4200 Rue Adam
Montréal (Québec) H1V 1S9
Téléphone : 514 849-7754 / 1 800-361-8427
Télécopieur : 514 849-7914
info@semb-saq.com / www.semb-saq.net

SPÉCIAL NÉGO

LE MOT DE LA PRÉSIDENTE

Bonjour !

Je suis heureuse de participer à cette édition du Pionnier négo 2023 !

Au 17 janvier 2023, nous serons les actrices et les acteurs étoiles de la 13^e négociation du SEMB SAQ !

La première convention collective du SEMB fut signée en 1965, ce fut aussi la première convention collective du secteur public à être signée au Québec. Le SEMB est un syndicat historique. Les principales priorités des membres étaient la sécurité des emplois et la reconnaissance de l'ancienneté, ils ont obtenu également 30 % d'augmentation de salaire sur trois ans.

Après avoir conclu la première convention collective, c'est en décembre 1965 que l'exécutif syndical publie pour la première fois le journal syndical, Le Pionnier. Les collègues de l'époque ont voulu immortaliser la lutte de quatre ans qu'ils ont livrée pour arriver à une première convention collective; cette lutte a aussi ouvert la voie au syndicalisme dans la fonction publique au Québec. Un gros merci aux collègues qui, depuis 1964, ont tenu leur « bout » pour le respect et la reconnaissance, comme eux, soyons unis, fiers et solidaires pour la 13^e négo du SEMB SAQ parce que nous le méritons !

Nous méritons une négociation favorable pour les travailleuses et les travailleurs de la SAQ !

Nous nous appauvrissons depuis plus de deux ans en restant à la SAQ ! Nous méritons de bonnes augmentations de salaire !

Nous méritons que nos demandes soient acceptées, surtout parce que nous sommes là et que nous travaillons encore pour la SAQ !

Je vous invite à lire, via l'onglet Médias et Vie Syndicale – Journal Le Pionnier, la première édition du Pionnier.

Lisa Courtemanche
Présidente SEMB-SAQ



ET SI NOUS FAISONS ÇA DIFFÉREMMENT ?

Le tout débuta ainsi : Et si nous faisons ça différemment ? Si la transparence du processus des demandes nous permettait de montrer la force de notre nombre et de nos revendications à l'employeur ? Comment transformer le processus de négociation afin que le syndicat donne l'exemple d'une démarche démocratique où les voix multiples se feraient entendre ? C'est ce que nous tentons de faire avec cette négociation pour notre prochaine convention collective. Tout au long du processus de conception du cahier de négociation que vous avez accueilli avec enthousiasme ces dernières semaines, les demandes et priorités de toutes et tous les collègues étaient au centre des réflexions. Vous avez été nombreux et nombreuses à participer à cet effort collectif, et c'est l'importance de cet engagement qui aura du poids lors de nos négociations. Mais ce n'est que le début.

Notre rôle en tant que comité de négociation est de porter les demandes, vos demandes, de nous faire le porte-parole de toutes les voix qui se sont fait entendre. Nous serons les porte-étendards de votre volonté et pour nous assurer de toujours avoir l'heure juste, tout au long des négociations, nous continuerons de communiquer et d'échanger avec vous. Alors, nous vous souhaitons encore plus nombreux et nombreuses pour les temps à venir. C'est ensemble que nous réussirons à aller chercher ce que nous méritons.

Avoir eu le privilège d'avoir le pouls de tant de collègues depuis le début de ce processus nous dévoile la force de cœur de notre désir collectif d'améliorer nos vies. Lors de la tournée pour les assemblées générales, toutes les histoires, les commentaires, les vécus, les constats sur nos réalités communes nous révèlent que nous sommes réellement uni.es afin de lutter contre la dégradation de nos conditions de travail. Au lieu de se décourager, cela devrait nous inciter à nous serrer les coudes et à nous unir afin de nous assurer que nous serons tous et toutes gagnant.es dans notre prochain contrat de travail.

L'employeur a une idée très claire de ce que son futur idéal nous réserve. Avec des postes réguliers de plus en plus difficiles à atteindre, avec les horaires qui se dégradent et qui

sont axés sur les heures d'achalandage, avec les enlèvements de centralisation de toutes les décisions qui étaient auparavant prises dans les succursales, avec la diminution et l'automatisation de nos tâches, avec la poussée vers les outils informatiques comme les bornes en magasin, avec la priorisation des commandes/produits spécialisés en ligne, avec la perte du SAQ.com, avec la surcharge de travail créée par le manque d'heures, avec les difficultés de pouvoir vivre de cet emploi, il est clair que le regard de l'employeur est dirigé vers une SAQ de plus en plus automatisée qui n'aura pratiquement plus besoin de nous. Pourtant, la pénurie de main-d'œuvre devrait lui donner un signal clair que, sans ses employé.es dévoué.es, la SAQ ne peut pas fonctionner. Nos demandes visent à assurer la pérennité de notre travail, de notre rôle central, de notre importance en tant que piliers qui ont fait de cette SAQ un incontournable pour les Québécoises et Québécois. Il est temps d'avoir la reconnaissance qui nous est due !

Maintenant que vous connaissez nos demandes collectives, parlez-en à vos collègues qui n'ont pas eu la chance d'être présent.es aux différentes assemblées ou qui ne liront pas ce mot. N'oubliez jamais la force du nombre. La négociation se veut un moment crucial pour rebalancer le pouvoir et pour se battre contre l'inégalité qui se crée, pour faire valoir notre apport à cette entreprise, pour améliorer la vie de tous et toutes, pour aider ceux et celles qui ont plus de difficultés, pour améliorer la qualité de vie des milliers de travailleurs et travailleuses que nous sommes.

Une négociation est une lutte de pouvoir. C'est une lutte qui se joue sur plusieurs fronts. Elle ne se joue pas seule-



Le cahier des demandes de négociation est disponible sur le site web du SEMB SAQ.



ment derrière une porte close entre deux comités de négociation qui s'opposent. Elle se joue et se livre au travail où nous sommes constamment surchargé.es et à bout de souffle, dans nos vies qui sont souvent instables et incertaines, dans nos familles qui doivent composer avec nos réalités souvent difficiles et dans nos communautés qui ne sont pas toujours adaptées au travail atypique comme le nôtre. Cette lutte se joue dans la vraie vie et non dans une tour d'ivoire où un gestionnaire aveugle face à notre réalité ne fait que mettre un chiffre après l'autre sans jamais y mettre un nom, votre nom.

La négociation de notre nouveau contrat de travail ne se limite pas au salaire, aux conditions de travail et aux normes afin de limiter les excès de l'employeur. C'est un moment charnière de solidarité qui nous lie les un.es aux autres. Une solidarité souvent mise à l'épreuve par un employeur qui "divise pour mieux régner". C'est le moment où chaque réalité individuelle, locale, régionale prend une ampleur provinciale où nous pouvons apporter un réel changement pour notre futur collectif.

Nous souhaitons une négociation harmonieuse et diligente. Une négociation qui ne se limiterait pas aux coûts à court terme, mais qui irait au-delà vers une amélioration à long terme de nos bénéfices sociétaux. Mais nous sommes prêt.es à aller jusqu'au bout pour faire valoir nos demandes. Jusqu'où voulez-vous aller ? C'est vous qui avez le dernier mot !

enSEMBLe pour notre avenir !

Votre comité de négociation

COMITÉ DE NÉGOCIATION

Le comité de négociation du SEMB est divisé en deux parties, le côté succursale et le côté bureau.

Dans le comité de négociation succursales, nous retrouvons Nancy Roussy, employée temps partiel 7/20, division 1, François Vaillancourt, employé temps partiel 7/20, division 65, Éric Legault, employé régulier COS, succursale 23250, et Maxime Pichette, vice-président des relations de travail du SEMB et employé régulier COS, succursale 23452.

Du côté du comité de négociation bureaux, nous avons Roselyne Trudeau, commis B au laboratoire, Maude Picard, commis B au laboratoire, Catherine Boutin, commis C - comptabilité clients, et Sylvie Larocque, vice-présidente des relations de travail pour les bureaux SEMB et commis C - transport international.

Nous sommes épaulés par notre conseiller FEESP (CSN), Simon Gelineau.

La partie patronale est composée de Mélanie Caron-Brassard, directrice à la succursale 23101, Luc Guay, directeur de secteur dans la région de Québec, Karelle Goyette-Primeau, directrice adjointe des relations de travail - gestion des employés, Sylvain Larocque, directeur opérations et performance, et leur avocat, André L. Baril.



Nous retrouvons sur la photo, le comité de négociation pour les succursales : De gauche à droite, François Vaillancourt, Maxime Pichette, Éric Legault et Nancy Roussy.

LES MOYENS DE NOS AMBITIONS : LA MOBILISATION !



Bonjour collègues,

Je me présente, Dominic Ostiguy. Je suis CPOS, j'aime mon travail à la SAQ et j'aime mes collègues. Notre travail, nos conditions et les façons de le faire ont changé au même rythme que la société dans laquelle nous évoluons. Nous n'avons jamais eu autant d'informations, d'outils de communication et de plateformes pour diffuser nos idées. Le flot constant d'informations a pourtant dilué les messages et au buffet des idées, c'est l'individualité qui finalement se démarque.

Une convention collective est forte par le collectif qui est mis de l'avant face à l'individu. La communication directe entre collègues semble s'effacer pourtant, les collègues occupent une partie importante de notre quotidien et du plaisir dans nos emplois. Quand il vient le temps de préparer une négociation, la mobilisation des membres est le plus fort levier que notre table de négo possède. La mobilisation peut transformer une ambition en réalisation ou des idées en des textes de convention collective.

Dans les derniers mois, comme membre du comité de la mobilisation ou dans mes divers mandats SEMB, j'ai constaté que lorsque les 5500 collègues sont consultés, il y a beaucoup de bonnes idées qui naissent. Nous ne croyons jamais assez en notre importance dans le groupe, car une bonne idée individuelle est souvent beaucoup plus partagée qu'on ne le croit. Comme collègue, on sous-estime le pouvoir de faire une différence pour le groupe.

Nous pouvons toutes et tous agir pour que la communication entre le syndicat et nous soit bonne; en nous informant sur les différentes plateformes du SEMB, en remontant les informations de nos situations à notre délégué.e et surtout, en diffusant les informations du SEMB aux collègues.

Il va y avoir, au courant de la prochaine négociation, des mots d'ordre, des objets de visibilité et autres messages qui vont circuler, nous devons leur donner vie pour appuyer nos demandes de négociation. Une bonne mobilisation en appui avec la table de négociation sera une mesure pour atteindre nos ambitions, des ambitions définies dans notre cahier de négociation. Les moyens de nos ambitions/aspirations devront être visibles, ne soyons pas gênés de réclamer notre dû ! Comme collègues des bureaux ou des succursales SEMB, vous pouvez, par l'addition de plusieurs petits gestes comme le partage de l'information ou comme par l'application des mots d'ordre (moyens de pression), faire la différence, vous êtes un maillon unique.

Comme collègues des bureaux ou des succursales, nous serons invités, dans les prochains mois, à faire toutes sortes de petits gestes qui feront une différence finalement. Ces actions, aussi minimes soient-elles, seront calculées par nos gestionnaires et transmises à la haute direction pour voir notre degré de sérieux. Ne soyons pas gênés de réclamer notre dû pour loyaux services, nous n'avons pas été remerciés pendant la pandémie et nous sommes toujours là ! Je vous invite à vous impliquer dans les activités de notre syndicat, mais avant tout, de mettre au goût du jour les bienfaits de la communication entre collègues, enSEMBle pour la négo !

La mobilisation est simplement de se rappeler que comme collègues, nous avons le pouvoir de nous donner les moyens de nos ambitions. Vous êtes essentiels pour réaliser notre ambitieux projet de négociation qui est tourné vers l'avenir de la SAQ dans laquelle nous devons avoir une place de choix !

Je vous souhaite une bonne convention collective !

*Dominic Ostiguy
CPOS succursale 23131 / Sélection St-Lambert*

L'ESPOIR : LA BASE DE L'ACTION SYNDICALE



Bonjour tout le monde,

Après avoir organisé avec le comité de mobilisation la campagne de cueillette des demandes, je dois tout d'abord souligner la fierté de voir le cahier de négociation appuyé à 98 % par les membres de notre syndicat. C'est pour cette raison que je vais débiter par l'espoir que j'ai devant la prochaine négociation. De mon côté, l'espoir est en partie à la base de ce qu'est l'action syndicale. Une négociation est toujours un moment charnière pour améliorer nos conditions de vie, et j'ai la sincère croyance que nous y arriverons. Combien de fois ai-je entendu des plus anciens me parler de ce qu'était la SAQ dans le passé et comment c'était plaisant d'y travailler ? Des collègues qui parlent de leur carrière avec fierté. J'ai envie de retrouver ce genre de discours, de rendre nos emplois plaisants et attrayants à nouveau.

Sur ce thème, j'aimerais aussi partager un souvenir de la dernière négociation. J'étais à La Tuque où je vivais à ce moment, et je reçois un appel du délégué de Montréal-Est de l'époque pour me prévenir qu'il y avait une action à Montréal; on me demande d'être devant une succursale pour 4h le matin. Je descends donc de La Tuque pour participer à cette action et ensuite, une superbe manifestation dans les rues de Montréal avec environ 1000 collègues ! Ce qui me faisait chaud au cœur, c'est que même si j'étais très loin à ce moment, j'étais capable de vivre notre lutte à proximité avec des collègues et à travers cette lutte, j'ai retrouvé beaucoup d'énergie et de plaisir dans l'action syndicale. À travers l'action syndicale, nous nous donnons toujours le goût d'améliorer la condition humaine et de nous pousser plus loin pour aider nos collègues, et c'est pour cette raison que j'ai confiance à l'approche de la prochaine négociation pour chercher un maximum de choses possibles à l'intérieur de notre cahier de négociation.

Solidarité !

EnSEMBle pour notre avenir !

*Alexandre Bolduc
Vice-président mobilisation, information et vie syndicale
Employé régulier CV, succursale de La Tuque*

DOUX SOUVENIR DE GRÈVE

En 2018, c'était ma première grève à vie. Je garde un souvenir positif de cette période qui, normalement, aurait pu être difficile à vivre. Un sentiment d'union, de force et de courage est resté gravé dans ma mémoire. Je repense à nos journées de grève comme des moments rassembleurs. Les parties de hockey avec les enfants des membres au son de nos trompettes lors de journées de piquetage. Les balades en autobus vers Montréal et Québec pour faire changer nos conditions de travail. Les poutines syndicales entre collègues à la fin de nos journées de grève, mais surtout, un souvenir que les membres du SEMB SAQ sont capables d'être combatifs lorsqu'il est question d'améliorer notre avenir.

Je garde espoir que si nous devons retomber en grève en 2023, que cette période soit aussi rassembleuse qu'elle l'a été en 2018.

Solidarité !

*Emilie Paquin
Employée temps partiel 7/20 à la succursale 23202*



LES AGENCES : D'hier à aujourd'hui, toujours une priorité de négo qui nous concerne tous !

Qu'est-ce qu'une agence SAQ ?

Voici l'ancienne définition d'une agence SAQ que l'on trouvait et celle que l'on trouve maintenant sur SAQ.com :

« Les agences SAQ ont pour but d'offrir un meilleur service aux localités moins densément peuplées. Elles sont situées dans des épicerie, dépanneurs et stations-service, et proposent une sélection de vins de qualité parmi les mêmes que ceux offerts dans les succursales de la SAQ. »

Modifiée au fil du temps par :

« Les agences SAQ sont des commerces d'alimentation (épicerie ou dépanneurs) qui obtiennent le droit de vendre des produits de la SAQ dans leurs magasins. Elles sont situées dans des municipalités où il n'y a pas de succursales de la SAQ et permettent un meilleur accès aux produits de la SAQ. »

Bref historique et les agences en chiffres

Elles ont vu le jour en 1987 faisant suite étrangement à l'échec d'une tentative de privatiser la SAQ en 1985 sur la base de principe d'exploiter les régions éloignées, selon la SAQ. C'est là que débute notre combat perpétuel où le SEMB dénonce d'emblée cette forme de privatisation masquée. Ce n'était malheureusement que le début d'une grande hémorragie.

Entre 1987 et 1991, 137 agences ont vu le jour, en 1998, elles sont rendues à 150 et en 2004, autour de 400. En 2013, la SAQ annonce l'ouverture de 40 agences supplémentaires, elles seront rendues à 438 alors que pendant ce temps, le nombre de succursales, lui, ne cessait de

diminuer passant de 414 en 2006 à 403 en 2013.

Aujourd'hui, il y a plus d'agences que de succursales, elles sont au nombre de 427 versus 412 succursales et se déclinent comme suit sur le territoire :

- Abitibi: 29
- Bas St-Laurent: 41
- Centre-du-Québec: 33
- Mauricie: 21
- Chaudière-Appalaches: 51
- Côte-Nord: 25
- Estrie: 33
- Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine: 21
- Lanaudière: 18
- Laurentides: 29
- Montérégie: 34
- Nord-du-Québec: 3
- Outaouais: 36
- Québec: 22
- Saguenay / Lac St-Jean: 31

Les ventes d'agences se chiffrent en plusieurs dizaines de millions de dollars et malgré le fait qu'elles se sont égarées de leur mission primaire qui était d'offrir des vins et spiritueux en région éloignée, il reste qu'elles génèrent des milliers d'heures travaillées dans le réseau principalement en région.

Les agences à travers les négociations de convention

Le mal étant fait, le syndicat ne pouvait seulement essayer de sauver les meubles.

Lors de la négociation de 1997, l'article 2:08 vient garantir que les agences seront approvisionnées par les succursales avec la création du comité consultatif agences et restauration. L'Annexe 3 vient stipuler que la préparation des

commandes d'agences est une tâche exclusive à l'unité d'accréditation SEMB. Lors de la négociation de 2004-2005, l'Annexe 23 vient garantir que l'employeur s'engage à ne pas fermer de succursales suite à l'implantation de nouvelles agences.

En 2013, une lettre d'entente (2013-39) vient instaurer un moratoire sur la palettisation, encadrer les produits disponibles pour les agences et la création d'un comité de vigie sur la cannibalisation des ventes des succursales situées dans un rayon de moins de 15 km d'une agence.

Lors de la négociation de 2018, l'Annexe 23 est reconduite sous l'Annexe 19 avec un ajout d'engagement de la SAQ de convertir trois agences en succursales avant le 31 décembre 2021. Les agences converties sont alors Contre-cœur, L'Épiphanie et Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier.

En 2021, une lettre d'entente (2021-08) vient confirmer que le **regroupement de commandes** d'agences sur des palettes spécifiques pour les succursales qui desservent deux agences et plus est conforme à la convention collective.

Quand est-il de la situation aujourd'hui ?

Grâce à l'article 2:08, et n'en déplaise aux dirigeants de la SAQ, il reste que les agences sont une grande source d'heures pour les employés de succursale en région. Il faut comprendre que les succursales qui desservent des agences ont des heures allouées, budgétées pour la préparation des commandes d'agences. Nous nous devons de protéger cet acquis. Advenant le cas où nous perdions la préparation des agences en succursale, les impacts seraient énormes

et pas juste en région. Voici une règle assez simple à comprendre : moins de tâches = moins d'heures = moins de postes. Si cela arrivait, il s'en suivrait des abolitions de postes et une chaîne de supplantation infernale qui toucherait la province au grand complet. Nous en avons fait une de nos priorités de négociation au fil du temps et avec raison.

Conclusion

Article 2:03 c) 15 de la convention collective : Prépare les commandes des détenteurs de permis et des agences.

Article 2:08 de la convention collective : L'employeur garantit pour toute la durée de la convention collective que les agences seront approvisionnées par les succursales et sous le contrôle de ces dernières.

Il faut absolument reprendre le contrôle des d'agences en succursale, de la prise de commande, à la préparation, au suivi de A à Z, afin de faire respecter notre contrat de travail et offrir le meilleur service, mais aussi, et avant tout, conserver nos jobs. Nous avons perdu le .com, perdrons-nous les agences ? À nous, collectivement, d'en décider, notre avenir est entre nos mains !

Il faut que les agences soient au service des succursales et non les succursales au service des agences.

Avec la négociation qui débutera sous peu, c'est notre chance une fois pour toutes d'établir des règles claires, conventionnées concernant les agences afin de protéger nos emplois à tous. J'en profite pour vous rappeler les trois valeurs de notre syndicat : **Combativité, Solidarité et Démocratie.**

Si vous avez des questions ou commentaires concernant les agences et la restauration ou si vous constatez que des commandes d'agences semblent être déjà préparées individuellement lors des livraisons, veuillez contacter votre délégué.e régional.e ou communiquer avec le comité agences et restauration en écrivant à : agences.restauration@semb-saq.com

David Gagnon
CV Mixte 33586 Lac-Etchemin
Délégué de Chaudière-Appalaches
Membre du comité agences et restauration



ENTREVUE AVEC DANIEL PICHETTE

Nous parlons souvent de la longue histoire du syndicalisme pour les travailleurs et travailleuses de la SAQ.

Nous avons la chance d’avoir des gens comme M. Daniel Pichette qui était aux premières loges lors de cette histoire ; de l’avancement de nos conditions de travail en passant par la transformation de nos tâches.

Ce texte est rédigé au “ je ” puisque nous voulions laisser la parole à M. Pichette de raconter son histoire la SAQ.

“ Je suis arrivé à la SAQ en 1977, juste après les Olympiques de Montréal. Dans le temps, je suis entré comme régulier à l’essai au magasin de Beaubien coin Saint-André, la grosse Sélection Beaubien, maintenant. Tu arrivais, il te donnait un veston et une étiqueteuse dans laquelle tu mettais de l’encre et tu commençais à travailler de même, sans formation, sans rien. Ça prenait trois mois et tu devenais régulier.

D’avoir une job à la SAQ, d’être syndiqué, c’était une bonne job. On se faisait déjà comparer avec Steinberg et Dominion (les supermarchés) et avant les Olympiques, les conditions de travail chez eux étaient meilleures ; mais les Olympiques ont apporté de meilleures conditions et après ça, c’est nous qui avions de meilleures conditions.

Dans ce temps-là, les partiels étaient attirés à une seule succursale et ils travaillaient principalement les vendredis et samedis. Pour eux, il n’y avait pas vraiment d’ancienneté et si tu étais le favori du directeur, alors, c’est toi qui avais des heures. Les réguliers, eux, ben, si tu avais quatre caisses comme au Beaubien/Saint-André, t’avais les quatre réguliers les plus anciens qui étaient à leur caisse. C’était toi, le nouveau, ou les partiels, qui faisaient le stock, l’étiquetage, qui répondaient aux clients. On peut dire que les temps ont changé

pour ça quand tu penses que tout le monde veut être sur le plancher et servir les clients maintenant.

C’est sûr que dans le temps, c’était moins intéressant, parce qu’il n’y avait pas beaucoup de produits à conseiller et le facing de six de large c’était facile, disons. Ce n’était vraiment pas comme aujourd’hui avec tous les beaux produits qu’on a. À la blague, je dis toujours qu’à mon mariage, j’ai servi du Saint-Georges.

À l’époque, je me souviens que la succursale sur Sainte-Catherine et De Lorimier, c’était un coin difficile avec beaucoup de hold-up, de vols de bouteilles, de violence. Ça jouait dur dans le temps, on avait un collègue qui avait atteint son 100^e hold-up. Aujourd’hui, ça ne se peut pas des histoires comme ça.

Au fil des années, j’ai avancé de statut. Je suis devenu “ caissier principal ” à la succursale 23173 sur la rue Masson. Par la suite, le titre a changé et c’est devenu le COS et là, on avait plus de responsabilités et les conditions ont suivi, plus de salaire, entre autres. C’était plus exigeant, mais tu te sentais plus valorisé aussi.

Les responsabilités étaient quand même limitées. À l’époque, on participait, on débattait les budgets et le tout pouvait durer une semaine, mais la “ recevabilité ” était difficile.

Dans mon magasin, j’avais la responsabilité de la section “ spécialité ” jusqu’à ce qu’un poste de conseiller en vin soit créé. Au magasin, on a tout de suite vu la différence. Des nouveaux produits arrivaient. Nous, on avait un conseiller qui aimait les vins italiens, alors toute une expertise avec de super beaux produits qu’il commandait est apparue. On voyait le changement dans le magasin. Par la suite, mon poste de COS est

devenu CPOS puisque ma succursale a atteint les 15 000 heures travaillées et, encore là, il y avait encore plus de responsabilités et plus d’avantages aussi. Lorsqu’ils nous sont arrivés avec le 4A+, le gestionnaire voulait nous montrer comment servir nos clients avec des mots tous cuits dans la bouche, comme si on ne savait pas comment servir les clients, et moi, c’est ce que j’aimais faire, plus que la paperasse COS dans le bureau.

À travers ces années-là, il y a eu aussi toutes les négociations et tous les conflits de travail et les avancées pour nous, les employés, qui sont arrivés avec nos efforts. Moi, en 1979, j’ai vécu mon premier gros conflit de travail. C’était très dur dans ce temps-là. Les directeurs étaient engagés beaucoup plus pour leur physique que ce qu’ils avaient dans la tête. C’étaient des colosses, des intimidateurs qui étaient là pour imposer les quotas du boss et faire pression sur nous. La SAQ voulait, en plus, qu’on passe les réguliers à une semaine de six jours. Il y avait beaucoup de difficulté dans les magasins.

Dans ce temps-là, quand le conflit commençait, il n’y avait pas tous les moyens qu’il y a maintenant pour partager l’information, donc les gens en succursale devaient se mobiliser afin de partager les directives. Les gens étaient plus impliqués et tu t’assurais que ton monde vienne parce que dans les assemblées, c’est là que tu crinques ton monde ! Quand ça s’est finalement terminé, on avait gardé notre semaine de cinq jours et on a eu un meilleur salaire et de meilleures conditions.

Celui de 1983 a été vraiment difficile aussi avec le lock-out. On n’avait pas de fonds de grève comme maintenant. Voter une grève, sans fonds de grève... Tu te dis : si je vais en grève, je fais quoi ? Mais on votait surtout pour

améliorer notre sort. Si on ne le faisait pas, on allait perdre beaucoup. Les gens étaient très solidaires. On s’entraidait et on aidait ceux pour qui c’était plus difficile. On faisait notre journée de piquetage, et disons que dans ce temps-là, il n’y avait pas de caméras, alors il s’en passait des choses, et ensuite, on allait travailler à la jobine qu’on avait trouvée en attendant la fin de la grève, mais c’était correct, parce que notre futur était en jeu.

En 1997-1998, comme c’était une négociation raisonnée, on n’a finalement pas eu de grève. C’est là que sont arrivés le plancher d’emplois, les postes réguliers composés qui ont duré jusqu’en 2010. Je ne peux pas dire que ça n’a pas fait du bien de ne pas faire de grève.

La négociation de 2004, par exemple, c’était une autre histoire. Cela a été pénible. Une grève généralisée de trois mois qui a été tellement dure financièrement. On avait même chez Clo, une popotte communautaire, qui nous fournissait la soupe pour les grévistes. On aidait nos collègues comme on pouvait. Au bout de ce conflit, on a eu la création des 16-19 qui était un avancement pour finalement garantir des heures

aux partiels. Mais ça n’a pas arrêté le combat pour avoir des heures parce qu’avec les 16-19, ils ne voulaient pas donner plus d’heures. Ça me fait penser que la difficulté d’avoir des heures, ça fait très longtemps que ça dure.

Ça demeure quand même une très belle job. Travailler à la SAQ, y faire carrière, ça reste quelque chose de bien. C’est sûr que j’avais un horaire stable du lundi au vendredi qui n’a pratiquement jamais bougé et que maintenant, je vois que ça aurait été plus difficile. J’aurais eu des choix à faire, mais j’aimais ça vendre du vin. Les conseillers en vin... il y a quelque chose là ! L’impact que cela a eu d’avoir des conseillers en vin, on l’a vu le changement, quand ils sont arrivés. C’est pour ça que les gens viennent et qu’ils aiment ça aller à la SAQ. C’est pour ça qu’ils sont derrière nous. C’est peut-être une avenue pour les employés : tout le monde conseiller en vin. En fait, c’est ça que l’on fait tous. Dans le fond, toutes les succursales en ont sinon, toutes les succursales devraient en avoir au moins un. Si je compare avec mes débuts, c’est vraiment devenu ça la raison principale de l’existence de la SAQ : conseiller.”

Texte: Nancy Roussy et Maxime Pichette

ENSEMBLE POUR NOTRE AVENIR !



Afin de soutenir notre slogan de négociation, nous sommes fiers de vous présenter notre logo pour la négociation 2023.

La position des mains représente notre focus sur les objectifs de notre prochaine négociation et sur la vision de notre avenir. Derrière les mains se trouve la lueur d’espoir que nous avons dans cette nouvelle négociation, afin d’améliorer enSEMBLE notre qualité de vie dans notre milieu de travail.

Les trois barres regroupent les collègues, la SAQ et les clients. Tout d’abord, nous travaillons pour l’avenir de nos conditions de travail. L’avenir que nous voulons avoir au sein de la SAQ. Ceci aura des répercussions sur l’avenir de la SAQ et sur l’expérience client au sein de la SAQ.

Nous avons choisi une couleur évocatrice qui est le vert-turquoise. Le vert est une couleur significative, car elle représente l’espoir, la croissance, l’équilibre, la stabilité et le progrès. Le turquoise suggère le besoin de changement.

Les lettres sont placées de façon à former un bloc pour montrer notre force, notre solidité et notre combativité dans cette négociation.

LE POUVOIR DES MOTS

Saviez-vous que je ne m’y connaissais zéro en syndicalisme lorsque j’ai commencé à travailler y’a de cela une petite décennie à la SAQ ?

Le dernier conflit de travail a été mon tout premier.

Et pourtant ! Pourtant, vous m’avez vue active comme peu sur notre défunte page FB, et je le serai probablement tout autant dans quelques mois sur notre nouvelle, EnSEMBLe fiers et solidaires, que je vous invite à rejoindre à la veille de ce qui s’annonce comme notre prochain conflit de travail.

(Ce que nous voulons, c’est du cash. La SAQ dit qu’elle n’en a pas. Ben oui, tsé !)

Vous connaissez ma plume, mon sens de la répartie, mais j’espère aussi mon côté réaliste doublé étrangement d’une fibre d’éternelle optimiste !

C’est pourquoi, lorsqu’on m’a demandé dans le cadre de mes fonctions de militante, encore une fois pleinement investie dans une nouvelle mouture du comité mob, de vous raconter un souvenir de grève ou de conflit de travail ; je ne savais pas quelle anecdote choisir ! Entre la première fois que j’ai parlé des Rick Ashley, que j’ai décidé de les mettre en action malgré tout, que ça a fait des p’tits partout en province, toutes les devantures de succursales que j’ai vues se faire tapisser sans qu’aucun employé ne sache qui était passé, c’est finalement de l’art principal que j’ai développé tout au long du conflit que j’ai décidé de vous entretenir.

L’art particulier du trollage ciblé.

Ne jamais sous-estimer le pouvoir du trollage.

Je m’explique.

Si vous devenez un des poteaux (personne de référence, courroie de transmission des messages syndicaux importants) de votre délégué(e) ou encore tout simplement investis comme militant ou militante dans la mobilisation de vos collègues, vous allez devenir rapidement aux yeux de vos autres collègues, mais aussi aux yeux de la direction, un baromètre humain de l’activité à venir, surtout en période de jours de grève.

Personnellement, de nature normalement transparente, lorsque j’ai compris l’impact de chacune de mes paroles, de mes froncements de sourcils ou étonnement en lisant des messages textes, de l’analyse de mon niveau quotidien d’énergie pendant le conflit, j’ai réalisé que je devais absolument modifier ma façon d’être, afin de ne pas vendre l’information hautement confidentielle qui m’était confiée à

l’approche des jours potentiels de grève perlée (jours non annoncés d’avance au gré du rythme de la table de négociation).

J’ai donc décidé de troller, hard. Joyeusement, mais fort.

Very, very, very, beaucoup fort.

Tellement fort que, j’en viens à mon anecdote, j’ai chamboulé la vie et l’horaire de certains collègues, mais aussi directeurs et cadres à des kilomètres à la ronde, par de simples phrases prononcées plus ou moins fort dans le backstore ou aux clients à la caisse avec le plus grand sérieux du monde. J’en ai scrappé des week-ends de directeur et je le ferai encore sans aucune gêne puisque chacune de nos avancées en sera au final, les leurs aussi.

Ne l’oubliez jamais, le conflit est temporaire, mais nos avancées resteront pour trois années au moins !

Mais bon, revenons-en au joyeux trollage.

Parce que oui, dans mon livre à moi, troller, ça se fait dans la joie.

Alors, pour la petite histoire, je vous ramène à la veille de la légalisation du cannabis.

On aurait eu aucune, mais alors là aucune raison d’aller faire du piquetage devant les SQDC, encore moins le jour que les succursales ouvraient. Aucune raison pour aller siffler dans les oreilles de ceux qui allaient patienter des heures pour payer leurs premières taxes de fumeur de cannabis. Pourtant, cette date, 17 octobre 2018, était depuis un certain temps dans les nouvelles et ressortait souvent comme date potentielle de grève.

Le hasard a voulu que j’étais en comité mob toute la journée la veille, le 16 octobre 2018. En terminant ma journée, irritante, certes, j’ai décidé d’arrêter faire un achat dans la plus grande des succursales de ma division.

Inspirée par la rumeur de grève le lendemain, j’ai décidé d’y prêter main-forte.

À chaque employé.e que j’ai croisé, jusque dans le backstore, j’ai précisé la température à venir le lendemain en pesant chaque mot :

« Là, je vous avertis, demain, il va faire frette. Venez pas me dire que je ne vous avais pas averti.

II. Va. Faire. Frette.

Que je n’en vois pas un venir me voir et se plaindre que je ne l’avais pas averti ! J’espère que j’ai été assez claire. Habillez-vous comme du monde ».

Je ne soupçonnais pas ou mal l’impact de mes paroles même après des semaines de trollage. Un des employés m’a entendu dire ça dans le backstore et il m’a pris au mot tellement, qu’il est sorti ce soir-là, en a viré une solide et n’a même pas programmé son alarme pour le lendemain, jour où il était à l’horaire pour l’ouverture du magasin.

Alors, le mercredi 17 octobre au matin, l’employé X reçoit un appel de son CPOS quelques minutes après l’ouverture du magasin :

- T’es où ?

- Ben, dans mon lit, qu’il répond endormi.

- Qu’est-ce que tu fais, tu commençais il y a dix minutes !

- Ben non, on est en grève aujourd’hui, Julie l’a dit hier.

- Julie l’a dit hier ?! Je ne sais pas qu’est-ce que tu penses avoir entendu hier, à part la météo, mais on n’est pas en grève aujourd’hui !

- Arrête, c’est sûr qu’on est en grève.

Le CPOS irrité :

Il est 10h10 et je te confirme qu’on n’est pas en grève.

- Arrête. Tssss.

C’est là que le CPOS m’a téléphoné pour que je lui confirme, hilare, qu’il n’y aurait pas de grève ce jour-là.

Il a donc rappelé l’employé, lendemain de veille et un peu frustré, qui a dû finir par rentrer travailler !

Morale de cette histoire, comme l’a dit un célèbre kid dont on a majoritairement oublié le nom :

La guerre, la guerre, c’est pas une raison pour se faire mal !

Il y a moyen de garder le moral et d’avoir du fun même en temps de conflit.

Ne sous-estimez jamais le pouvoir du trollage.

Que ce soit pour tester les nerfs d’un haut gestionnaire via la patience de deux ou trois subalternes ou pour tester l’étanchéité d’un collègue qui veut s’investir plus amplement en mob, troller, même à petite échelle, peut avoir de grandes retombées pour notre avenir !

À plus tard, j’espère !

Julie M. Emond

(Julie Marin, employée régulière du 23337 au cœur de 7/20)



SOUVENIRS DE GRÈVE EN PHOTOS



29 novembre 2018
La minute de plus devant l'Assemblée nationale ! Il y avait tellement d'autobus provenant des quatre coins de la province que c'est à ce moment que la SAQ nous a vraiment pris au sérieux et qu'elle a changé de ton à la table de négociation. La force du SEMB, c'est nous tous !



29 novembre 2018
Le SEMB SAQ devant l'Assemblée nationale.

29 novembre 2018
Tous en marche dans les rues de Québec !



Grève 2018
Collègues des bureaux réunies pour manifester.



Assemblée générale - 28 septembre 2018
Monsieur Pingouin, toujours prêt pour faire des moyens de pression !



30 septembre 2018
EnSEMBle au Stade Olympique pour voter les 18 jours de grève.



ENSEMBLE POUR NOTRE AVENIR



- NÉGO 2023 -

