

# NÉGOCIER LA CAPACITÉ DE PAYER

**Les négociatrices et négociateurs du gouvernement ignorent nos solutions en se cachant derrière la fiction d'un « cadre financier » à respecter. Ce dernier reflète cependant des choix politiques et n'a rien d'immuable.**

Le cœur des négociations en relations de travail porte sur la hauteur de l'enveloppe budgétaire que l'employeur souhaite accorder à ses coûts de main-d'œuvre. Pourtant, le gouvernement refuse de négocier au-delà de son cadre financier. Il le garde figé, prétextant qu'il n'a pas la capacité de payer pour nos demandes.

Or, si cette capacité est le reflet de la situation économique, elle dépend aussi des décisions et des orientations prises par le gouvernement quant à la gestion de la caisse commune.

Voici quelques définitions pour mieux comprendre les « barricades idéologiques » que le gouvernement parsème sur le chemin de la négociation.

## **La capacité de payer du gouvernement :**

- Capacité de lever des revenus et d'engager des dépenses qui permettent au gouvernement de faire face à ses engagements financiers et de réaliser ses missions.
- Sa taille est déterminée par les conditions économiques et démographiques, mais aussi par les choix budgétaires et fiscaux du gouvernement (réductions d'impôts, tolérance au déficit, etc.).

## **Le cadre financier du gouvernement :**

- Orientations budgétaires, fiscales et financières telles qu'annoncées dans le budget annuel.
- Ce cadre évolue d'année en année selon la conjoncture économique, les orientations et les choix politiques du gouvernement.

## **Le cadre financier de la négociation :**

- La cible de masse salariale supplémentaire initialement allouée par le gouvernement aux négociatrices et négociateurs.
- Ce cadre est déterminé politiquement et il évolue au fil de la négociation.

