

Négociation Salaire National de Base (SNB)

Quand les employeurs confondent négociation et soumission

Réunir les organisations syndicales dans le cadre d'une ouverture de négociation, sur le SNB, en mettant tous les ingrédients pour que celle-ci soit un échec, nos dirigeants excellent dans le domaine. Et dire qu'on nous parle de « *négociations loyales* » laisse un goût amer et peut prêter à sourire si nous ne connaissons pas la situation.

Ce qui maintient le pouvoir d'achat des salariés c'est l'augmentation de salaire généralisée. En ce qui concerne les IEG il s'agit du SNB.

En théorie, celui-ci **devrait a minima couvrir l'augmentation du coût de la vie**. Mais nous ne devons décidément pas vivre dans le même monde.

Proposer royalement un 0,3 %, quand on connaît l'augmentation du coût de la vie, on s'incline devant tant de générosité !

Il faudrait montrer l'exemple en la matière, quand on voit les **primes diverses et variées, dividendes, augmentations que certains dirigeants s'octroient**, de qui se moque-t-on ?



Croyez-vous un instant que les salariés soient naïfs ! Respectez un peu votre personnel . . .

La stratégie patronale consiste donc à limiter les augmentations collectives au profit d'augmentations individuelles, de primes ou d'autres artifices de rémunération, on demande à voir ! En deux mots : **individualiser et isoler**.
L'adage « diviser pour mieux régner » prend ici tout son sens.

Nous demandons ce jour officiellement l'ouverture d'une véritable négociation au niveau de la branche et pas une mascarade comme nous l'avons vécu.

Pour FO, nous n'accompagnerons ni ne resterons sans agir sur **les sujets vitaux d'emplois et de pouvoir d'achat**.

Il faut agir, ne pas subir.